BRIAN TRACY

TỰ TẠO TƯƠNG LAI CỦA CHÍNH MÌNH

Cách làm chủ 12 nhân tố then chốt của sự thành công

CREATE YOUR OWN FUTURE





NHÀ XUẤT BẢN PHỤ NỮ

PNC
PHUONG NAM CORP.

tu_tao

Mục lục

Cuốn sách này được dành tặng cho những người quan trọng nhất trong cuộc đời của tôi: Barbara - người vợ tuyệt vời và bốn đứa con dễ thương của tôi: Christina, Michael, David và Catherine.

Những người đã trao cho tôi cơ hội để tạo tương lai của chính mình.

Cuốn sách này là một kế hoạch chi tiết hoàn chỉnh cho sự thành công, thành tích, gia tăng thu nhập, thăng tiến nhanh chóng, và đạt được kết quả tốt hơn trong mỗi lĩnh vực trong cuộc sống của bạn. Hãy mua nó và đọc từng từ!

ROBERT G. ALLEN

Multiple Streams of Income and Multiple Streams of Internet Income

Tôi đã đọc nhiều sách của Brian, và đây có lẽ là cuốn sách hay nhất của ông ấy! Bất cứ người nào đọc cuốn sách này sẽ không thể nào không trở nên thành công hơn. Những khái niệm của ông không những thực tế và đã được chứng minh mà chúng còn có thể được thực hiện ngay ngày hôm sau!

ALLAN D. KOLTIN

Chủ tịch và Giám đốc điều hành Viện Phát triển thực hành (PDI)

Brian Tracy là một trong những người đàn ông thông minh nhất và là người gây cảm hứng nhất mà tôi đã từng gặp. Cuốn sách này là một tấm vé để bạn có được một tương lai tốt đẹp. Hãy mua chúng ngay nhé.

DAVID HOROWITZ

Hai người bạn thân nhất của tôi đã nói với tôi chính Brian Tracy đã cứu sự nghiệp và cuộc sống của họ. Sau khi đọc cuốn "Tự tạo tương lai của chính mình", tôi có thể hình dung ra việc đó như thế nào. Đây là một cuốn sách đáng để đọc.

DAVID A. KEKICH

Giám đốc điều hành Trans Vio Technology Ventures

Brian Tracy mang đến một kế hoạch chi tiết cho sự thành công dựa theo kinh nghiệm, không phải là lý thuyết. Bạn không thể dẫn tới nơi mà bạn chưa từng ở đó; Brian đã từng ở đó. Đây là một cuốn sách

nên đọc dành cho bất cứ người nào quan tâm đến việc tác động vào vận mệnh của chính họ.

JAMES H. AMOS, JR.

Chủ tịch và Giám đốc điều hành Mail Boxes Etc.

Brian Tracy đã nhìn thấy được tương lai và nó đã hoạt động.

SALLY C. PIPES

Chủ tịch và Giám đốc điều hành
Pacific Research Institute

Một thành công khác của Brian Tracy! Trong những trang sách này ẩn chứa một công thức cho sự thành công không được vạch trước mà ở đó không có bất cứ giới hạn nào!

H.J. (JIM) GRAHAM

Chủ tịch và Giám đốc điều hành Cyber Broadcast One, Inc.

Nếu bạn chỉ được đọc một cuốn sách để làm cho cuộc sống và nghề nghiệp của bạn có hiệu quả hơn, đây chính là cuốn sách đó. "Tự tạo tương lai của chính mình" đặt thẳng vận mệnh của bạn vào đôi tay của bạn.

RAYMOND J. FALTINSKY

Chủ tịch và Người đồng sáng lập
FreeLife International

Cuốn "Tự tạo tương lai của chính mình" của Brian Tracy là một thành công… giống như chính ông vậy! Hãy đọc nó, vì nó có thể thay đổi cuộc sống của bạn.

MAC ANDERSON

Người sáng lập Successories

Cuốn sách đáng ngạc nhiên này cho bạn thấy cách nhấn ga và phát triển kiến thức, các kỹ năng và các mối liên lạc bạn cần để tăng gấp đôi kết quả của bạn - nhanh hơn bạn có thể tưởng tượng!

TOM FERRY

Chủ tịch The Mike Ferry Organization và Real Estate Resource Center.

Lời tựa

Không có giới hạn

“Nếu chúng ta làm tất cả những điều mà chúng ta có khả năng làm, chúng ta sẽ ngạc nhiên về chính mình”.

Thomas Edison

Xưa thật là xưa, ở một vùng đất xa xôi nọ có một ông lão sống trong một ngôi nhà trên đỉnh đồi. Ông đã dành trọn đời mình để nghiên cứu và suy ngẫm. Ông được mọi người biết đến về sự hiểu biết sâu rộng, tính nhạy cảm và sự thông thái của mình. Các chính trị gia, các thương nhân và những người có địa vị cao trong xã hội đều tìm đến ông và đưa ra cho ông những câu hỏi. Các câu trả lời của ông lúc nào cũng chính xác. Dường như ông có một tài năng đặc biệt có thể giúp ông hiểu được bản chất của bất cứ vấn đề gì hay rắc rối nào. Khi những câu trả lời và những giải pháp của ông được thực thi, thì kết quả luôn luôn xuất sắc. Chẳng mấy chốc, danh tiếng của ông lan khắp mọi nơi.

Ở ngôi làng phía dưới chân đồi có một nhóm bé trai chơi thân với nhau. Đôi khi chúng leo lên đồi đến thăm ông lão và hỏi chuyện ông, và xem ra ông luôn có những câu trả lời đúng. Thời gian trôi qua, việc đó đã trở thành một trò chơi nhỏ, những cậu bé vẫn luôn cố nghĩ ra một câu hỏi để ông lão không thể trả lời được. Nhưng chúng không bao giờ thành công.

Một ngày nọ, cậu bé đứng đầu nhóm tên là Aram đã gọi cả bọn lại quanh mình và nói: “Cuối cùng tớ cũng đã tìm ra được cách để làm cho ông lão bí. Đây này, trong tay tớ có một con chim. Chúng ta hãy đi hỏi ông lão rằng con chim còn sống hay đã chết. Nếu ông ấy nói rằng nó đã chết, thì tớ sẽ thả nó ra và nó sẽ bay đi. Nếu ông ấy nói rằng con chim vẫn còn sống, tớ sẽ bóp chết nó và con chim sẽ chết.

Thế nên, dù ông ấy có nói gì đi chăng nữa thì cuối cùng ông ấy cũng sẽ nói sai mà thôi".

Thích thú với viễn cảnh cuối cùng làm cho ông lão có câu trả lời sai, chúng vội vã kéo nhau lên đồi. Ông lão nhìn thấy chúng đến và để ý thấy vẻ hăm hở trên khuôn mặt của chúng. Sau đó, Aram đã bước lên phía trước và nói rằng: "Thưa ông, cháu có một chú chim trong tay. Ông có thể nói cho cháu biết là nó còn sống hay đã chết được không ạ?"

Ông lão nhìn vào những khuôn mặt tinh quái và mong đợi rồi nhẹ nhàng nói: "Aram, điều đó tùy thuộc ở con".

Bạn là người làm chủ số phận của chính mình

Ý nghĩa và bài học rút ra từ câu chuyện trên là hầu như mọi điều xảy đến với bạn đều *nằm trong tay bạn*. Số phận của bạn hoàn toàn tùy thuộc vào chính bạn. Tương lai của bạn phần lớn được quyết định bởi chính bạn, bởi chính sự lựa chọn và quyết định của bạn. Những gì mà bạn có được là kết quả của những việc mà bạn đã làm hay đã không làm được, ngày này qua ngày nọ và năm này qua năm khác.

Năm tôi 21 tuổi, giữa cái lạnh giá của mùa Đông, tôi đã ngồi trong căn hộ chỉ là một phòng nhỏ xíu và suy nghĩ về tương lai của mình - nó trông có vẻ không triển vọng cho lắm. Tôi đã bỏ ngang trung học và đang là một công nhân xây dựng, không một xu dính túi đến nỗi cả tuần tôi không dám bước chân ra khỏi nhà trước ngày lĩnh lương. Đột nhiên, tôi có một khám phá. Cũng như câu chuyện về ông lão, tôi nhận ra rằng mọi điều xảy đến với tôi từ giây phút đó trở về trước đều tùy thuộc trong chính tay tôi. Không một người nào khác làm điều đó cho tôi cả. Tôi phải tự mình chịu trách nhiệm.

Bạn có thể tạo ra tương lai của chính mình

Bậc thầy về quản lý Peter Drucker đã viết: "*Cách tốt nhất để dự đoán tương lai là tạo ra nó*". Mỗi người đều muốn được hạnh phúc, mạnh khỏe, được ngưỡng mộ, giàu có, và thành công trong bất cứ

điều gì mà họ làm, nhưng cách duy nhất để bạn đạt được và có được tất cả mà phù hợp với bạn đó là *tự tạo tương lai của chính mình*. Và tin tốt lành là chưa bao giờ có nhiều cơ hội trong nhiều lĩnh vực khác nhau để bạn hoàn thiện giấc mơ và mục đích của chính mình hơn hôm nay. Mục tiêu chính của bạn trong cuộc sống sẽ là tận dụng được tất cả mọi điều mà cuộc đời của bạn mang lại.

Trong thế giới của chúng ta có hai mẫu người cơ bản: người năng động và người thụ động. Chỉ có khoảng mười phần trăm là người tiên phong, và mặc dầu chỉ là thiểu số thì họ vẫn là những người đề xuất ý kiến và là người thực hiện trong mọi lĩnh vực. Họ là những người tự mình tạo ra cuộc sống và làm cho điều đó thành hiện thực. Họ chịu hoàn toàn trách nhiệm về chính họ và kết quả của những hành động của họ. Họ dám bước lên phía trước đối đầu với rủi ro và không chắc chắn. Khi bạn quyết định tự tạo tương lai của chính mình, bạn hãy gia nhập vào phần thiểu số quan trọng này. Bạn bắt đầu đẩy lên tuyến đầu trong cuộc sống của chính bạn.

Phần đông mọi người thường bị động trong việc đáp lại và phản ứng lại với cuộc sống, luôn luôn hy vọng và mong ước rằng mọi điều tốt đẹp sẽ xảy ra với họ. Họ mua vé số, không ngừng xem tivi, và phàn nàn về hoàn cảnh của họ. Họ bực tức với những người thành công nhưng lại không sẵn sàng quyết tâm nỗ lực để đạt được những gì mà người khác đã cố gắng để có được. Họ sống như người đang chờ một chuyến xe buýt trên con đường mà không có tuyến xe buýt đi qua.

Hy vọng không phải là một chiến lược

Hy vọng không phải là một chiến lược cho sự thành công. Cuộc sống của bạn quá quý giá và quan trọng nên không thể phó mặc cho số mệnh. Trách nhiệm lớn nhất của bạn là nắm quyền chỉ huy tương lai của bạn và định hình cho số mệnh của bạn theo cách mà bạn muốn, làm một điều tuyệt vời nào đấy với cuộc đời của bạn.

Trong những năm kể từ lúc nhận ra được vấn đề trong căn hộ nhỏ của tôi, tôi đã tới và làm việc ở hơn 80 quốc gia. Tôi đã khởi đầu, xây dựng, quản lý và thay đổi khoảng 22 công việc kinh doanh khác

nhau. Tôi đã là cố vấn và là chuyên gia đào tạo cho hơn 500 công ty, đã giảng dạy cho hơn 2 triệu sinh viên và người tham dự các hội nghị chuyên đề về những chiến lược cho sự thành công trong kinh doanh và trong cuộc sống của mỗi cá nhân. Trong những trang tiếp theo, tôi sẽ chia sẻ với bạn những ý tưởng tốt nhất mà tôi đã khám phá ra để giúp bạn tạo ra tương lai mà bạn mong muốn và xứng đáng có được.

Đôi khi, trong các hội nghị chuyên đề của tôi, tôi hỏi, "Ở đây có ai muốn thu nhập của mình tăng lên gấp đôi không?". Hầu như theo bản năng, mọi người đều giơ tay lên.

"Được rồi" - tôi nói. "Tôi có những tin tốt lành cho các bạn đây. Tôi có thể đảm bảo rằng mọi người ở đây sẽ gia tăng gấp đôi thu nhập của mình, đơn giản là nếu các bạn sống đủ lâu. Nếu thu nhập của các bạn tăng với tốc độ của sự lạm phát, khoảng ba phần trăm một năm, và các bạn làm việc thêm từ 20 đến 25 năm nữa, thì thu nhập của các bạn sẽ gia tăng gấp đôi".

"Vậy, việc gia tăng gấp đôi thu nhập của các bạn là một câu hỏi chưa chuẩn xác, phải vậy không? Câu hỏi thật sự là bạn có thể thực hiện điều đó nhanh như thế nào?"

Hãy nhấn chân ga

Nếu các bạn giống tôi, các bạn sẽ không kiên nhẫn chờ đợi những kết quả. Khi bạn đã quyết định làm một điều gì đó mới mẻ và khác lạ, đặc biệt là tự tạo lấy tương lai cho mình, thì bạn sẽ muốn xúc tiến nó càng nhanh càng tốt. Tốt rồi. Phải thế thôi.

Trong cuốn sách này, tôi sẽ chỉ cho bạn cách nhấn vào "chân ga" của chính cuộc đời bạn và cách để đạt được những mục tiêu của bạn nhanh hơn bạn từng mơ. Tôi sẽ chia sẻ với bạn một loạt những phương pháp thực tiễn, đã được chứng minh là có hiệu quả với ai sử dụng chúng, và mang đến cho bạn những công cụ và những phương pháp kỹ thuật có tác động mạnh nhất và phổ biến nhất cho sự thành công trong nghề nghiệp và cá nhân đã được phát hiện ra

cho đến nay, cùng những chiến lược tương tự chiến lược đã được sử dụng bởi những người thành công, trong mọi lĩnh vực.

Hãy cùng tôi đi trên cuộc hành trình tìm kiếm và khám phá những vùng rộng lớn, chưa được thăm dò về tiềm năng của chính bạn. Hãy quyết định ngay lập tức để tự tạo lấy tương lai cho chính mình.

Có thể dự đoán trước được sự thành công

“Nhiệm vụ của con người là tiến lên như thể giới hạn đối với những khả năng của chúng ta không tồn tại”.

Pierre Teihard de Chardin

Trong triết học có một câu hỏi hết sức thú vị: “Chúng ta sống thế nào để có được hạnh phúc?” Những người tài trí nhất đã dành trọn những năm tháng, thậm chí là suốt cả cuộc đời tìm kiếm đáp án đúng cho câu hỏi này. Khả năng hỏi và trả lời câu hỏi này một cách đúng đắn cho *chính bạn* là chìa khóa cho những gì đến với bạn và với mọi điều bạn đạt được. Cách sử dụng thời gian và cuộc sống uổng phí nhất là làm việc chăm chỉ để leo lên các bậc thang dẫn đến sự thành công chỉ để biết ra rằng cái thang đó được đặt sai chỗ.

Tôi đã không tốt nghiệp trung học. Tôi đã lãng phí thời gian và tôi bỏ học giữa chừng. Vì trình độ học vấn hạn chế của mình, công việc duy nhất tôi có thể tìm được là công việc lao động chân tay. Qua nhiều năm, tôi đã đi từ nơi này đến nơi khác, rửa chén, làm việc ở các nhà máy cưa và ở các địa điểm xây dựng, phát quang bụi rậm bằng cưa xích – một phần việc trong đội đốn gỗ và làm việc ở các trang, nông trại.

Khi công việc lao động chân tay kết thúc tôi đi đến từng nhà một, từ văn phòng này đến văn phòng khác để bắt đầu công việc bán hàng ăn hoa hồng trực tiếp. Tôi không ngại làm việc, nhưng chỉ làm việc chăm chỉ thôi thì chưa đủ. Tôi đã sống được nhờ vào việc bán hàng, nhưng như thế thì chỉ vừa đủ tạo dựng một cuộc sống bình thường mà thôi. Rồi một ngày, tôi đã làm một điều và điều đó đã thay đổi cuộc đời tôi.

Học hỏi từ các chuyên gia

Tôi đến gặp người bán hàng giỏi nhất công ty của tôi, người đã bán và kiếm được ít nhất gấp năm lần so với tôi, và tôi đã hỏi anh ấy với một tâm trạng thất vọng, "Anh đã làm điều gì khác so với tôi?"

Anh ấy đang bán *cùng* một sản phẩm có *cùng* nguồn gốc, *cùng* một văn phòng với *cùng* một giá cho *cùng* một đối tượng khách hàng và với *cùng* những điều kiện cạnh tranh. Nhưng anh ấy bán được nhiều và trong một khoảng thời gian ngắn hơn tôi rất nhiều lần. Một lần nữa tôi hỏi anh ấy, "Anh đã làm điều gì khác so với tôi?"

Đầu tiên, anh ấy ngồi xuống cùng với tôi và hỏi về cách tôi đã bán hàng như thế nào; những kết quả mà tôi đạt được là gì. Anh ấy đã lắng nghe một cách kiên nhẫn và sau đó nói cho tôi biết cách anh đã làm là gì. Anh giải thích tầm quan trọng của việc đặt câu hỏi và hiểu được những nhu cầu và những vấn đề thực sự của một khách hàng tương lai trước khi cố gắng bán bất cứ mặt hàng nào. Anh đã chỉ cho tôi cách giới thiệu về sản phẩm của mình như là một sự lựa chọn hợp lý nhất dành cho một khách hàng khó tính. Anh giảng giải về những câu trả lời hay nhất đối với những mối quan tâm chung nhất mà người ta có thể hỏi và anh đã chỉ cho tôi cách để yêu cầu cho một quyết định mua hàng.

Hóa ra, trong những ngày bắt đầu của công việc của mình, anh ấy đã được đào tạo một cách kỹ lưỡng ở một công ty lớn về cách thức và phương pháp luận của việc bán hàng chuyên nghiệp. Anh ấy đã thành thạo những kỹ năng của quy trình bán hàng cơ bản và sau đó đã vận dụng chúng vào những sản phẩm hiện tại của mình. Anh đã khám phá ra rằng, cũng giống như việc đi xe đạp hay lái xe hơi, hệ thống bán hàng, một khi đã hiểu và nắm bắt được thì có thể áp dụng sang sản phẩm, dịch vụ hay một ngành khác mà vẫn hiệu quả.

Nguyên tắc này như một tiếng sét đánh vào tôi. Nó đã làm thay đổi cuộc đời tôi. Các bạn hãy thử tưởng tượng xem! Có nhiều lý do cho mọi điều đã xảy ra, cho sự thành công hay thất bại trong bất cứ lĩnh vực nào. Nếu có điều gì mà tôi mong muốn thì tôi chỉ muốn tìm ra

được cách người khác đã đạt được. Nếu tôi làm những gì mà họ đã làm thì cuối cùng tôi cũng sẽ đạt được một kết quả như họ.

Đây là quy tắc đầu tiên của tôi: *Nếu bạn làm theo những gì mà những người khác đã làm thành công thì không có một điều gì có thể ngăn cản bạn và cuối cùng bạn cũng sẽ có được những kết quả như họ. Và nếu bạn không làm theo những gì họ đã làm, không có gì có thể giúp được cho bạn.*

Tôi đang đi trên con đường của tôi! Trong những năm tiếp theo, tôi đã làm việc trong nhiều ngành kinh doanh khác nhau với những công việc khác nhau. Mỗi khi tôi bắt đầu ở một lĩnh vực mới, ngay lập tức tôi bắt tay vào việc học hỏi mọi điều có thể được về những quy tắc thành công trong công việc đó, rồi áp dụng những gì mà tôi học được vào công việc hiện tại của mình cho đến khi tôi đạt được kết quả bằng hoặc tốt hơn kết quả những người khác đã đạt được.

Một câu hỏi lớn

Khi đã bắt đầu đi lên, tôi bắt đầu hỏi một câu hỏi khác, "Tại sao lại có người thành công hơn những người khác?" Tại sao có người lại có nhiều tiền hơn, có công việc tốt hơn, có gia đình hạnh phúc hơn, có sức khỏe tốt hơn và cuộc sống thú vị hơn còn những người khác thì không? Tại sao có người lái xe mới hơn, mặc quần áo đẹp hơn và sống trong những căn nhà tốt hơn? Những người này luôn có nhiều tiền trong túi và trong các tài khoản ngân hàng của họ. Họ ăn tối ở những nhà hàng sang trọng, đi nghỉ ở những nơi tuyệt hảo, có một cuộc sống thú vị và thỏa mãn. Tại sao lại như vậy?

Câu trả lời mà tôi có được là những người này thế nào đấy lại *may mắn hơn* những người bình thường, như thể họ được sinh ra với một gen và một nhiễm sắc thể đặc biệt mà những người khác không có. Ngay cả những người đạt được những thành công lớn thường cho rằng thành công của họ là do "may mắn".

Tuy nhiên, tôi cảm thấy rằng có một điều gì đó *sai lầm* với sự giải thích này. Liệu những người bắt đầu với học vấn nền hạn chế và cuối cùng thành công chỉ do may mắn thôi sao? Thế những người

làm việc chăm chỉ, không ngừng học hỏi và làm cho mình vượt lên ở vị trí nổi bật bằng cố gắng và nỗ lực của chính họ, thì đó có phải là may mắn không?

Có phải sự giải thích này có nghĩa là những con người đến từ mọi nơi trên thế giới, không bạn bè, không có kỹ năng ngôn ngữ, không tiền bạc và không có bất cứ cơ hội nào và sau đó họ trở nên thành công thì chỉ là nhờ may mắn thôi sao? Có phải điều này có nghĩa là những người đã bắt đầu với hai bàn tay trắng, những người đã trải qua quá trình làm việc suốt cuộc đời, trở thành những người độc lập hoàn toàn về tài chính, trở thành những triệu phú tự thành đạt hoặc thậm chí trở thành tỷ phú thì liệu đó có phải chỉ là do may mắn thôi hay không? Cách giải thích này không có ý nghĩa gì với tôi.

Những con số thống kê không bao giờ nói láo

Theo IRS, có hơn 5 triệu *triệu phú* ở Mỹ, phần đông trong số họ là những triệu phú tự thành đạt. Có gần 300 tỷ phú, phần lớn họ đã bắt đầu với hai bàn tay trắng. Mỗi năm, ở Mỹ có hơn 100.000 người trở thành triệu phú, với tốc độ là khoảng 5 phút thì có một người. Tất cả những người này chỉ là do may mắn thôi sao?

Bước đột phá trong triết học

Vào khoảng năm 350 trước Công nguyên, nhà triết học người Hy Lạp Aristotle đã đề ra điều đã được xem như là định luật cơ bản của triết học và tư duy phương Tây. Vào thời đó, trong khi hầu hết mọi người đều tin vào các vị thần sống trên đỉnh núi Olympia và những ảnh hưởng hỗn độn, không có lý do của các loài hoa, đá, đất đai và các hiện tượng tự nhiên đối với đời sống của con người, thì Aristotle đã đưa ra “Thuyết nhân quả”. Ông đã nói rằng chúng ta sống trong một vũ trụ có trật tự, được chi phối bởi những quy luật không thay đổi. Ông quả quyết rằng có một lý do nào đó cho mọi việc xảy ra cho dù bạn có biết về quy luật hay nguyên tắc ẩn chứa bên trong nó hay không.

Ngày nay, chúng ta gọi điều này là “Luật nhân quả”. Chúng ta thừa nhận điều này như một phương pháp thiết yếu trong việc lý giải

những điều xảy ra trong thế giới của chúng ta. Nhưng ở thời của Aristotle, nó là một ý tưởng khác thường, một bước đột phá về mặt tư tưởng. Nó đã cách mạng hóa việc nghiên cứu triết học và đã tác động đến những nhà tư tưởng vĩ đại xuyên suốt những thế kỷ qua và còn kéo dài cho đến tận ngày hôm nay. Người ta đều tin rằng *những tư tưởng phương Tây trong 2.000 năm qua chỉ là một lời chú thích ở cuối trang cho Aristotle.*

Một cách đơn giản, Luật nhân quả nói rằng mọi việc xảy ra do một lý do nào đó. Nó nói rằng mỗi một kết quả trong cuộc sống của bạn có một nguyên nhân hay một chuỗi nguyên nhân nào đó, cho dù bạn biết chúng hoặc đồng ý với chúng hay không. Không có chuyện gì xảy ra là do tình cờ cả.

Luật này nói rằng nếu có bất cứ điều gì bạn muốn trong cuộc sống, bất cứ kết quả nào mà bạn khao khát bạn có thể đạt được điều đó. Đơn giản, bạn chỉ cần tìm những người đã đạt được cùng kết quả và thành quả mà bạn mong muốn. Sau đó bạn tự rèn luyện mình theo cùng những điều mà họ đã làm, lặp đi lặp lại, cho đến khi bạn có được cùng những kết quả và những phần thưởng. Nó hoàn toàn có thể đoán trước được và phần lớn nằm trong sự kiểm soát của bạn.

Điều khác lạ là gì?

Vào năm tôi 30 tuổi, tôi đã nộp đơn và được chấp nhận vào học chương trình MBA về quản trị ở một trường đại học chuyên ngành. Trong suốt 4 năm, bất kể ngày hay đêm, những ngày nghỉ, mùa Hè hay mùa Đông, tôi đã dành hơn 4.000 tiếng đồng hồ cho việc nghiên cứu những mối quan hệ giữa nguyên nhân và kết quả quyết định cho sự thành công hay thất bại trong kinh doanh. Trong suốt thời gian này, lần đầu tiên tôi biết tới môn lý thuyết xác suất. Những gì tôi học được trong lớp học này đã ảnh hưởng một cách sâu sắc đến suy nghĩ và đã trả lời nhiều câu hỏi của tôi về sự may mắn.

Lý thuyết xác suất chỉ ra rằng có *một khả năng* là bất cứ sự kiện đặc biệt nào sẽ xảy ra. Khả năng hay xác suất này có khi có thể được tính với một sự chính xác lớn, và cũng có khi lại không. Ngành kinh

doanh bảo hiểm trên toàn thế giới, bao gồm hàng tỉ đôla Mỹ chi phí bảo hiểm và hàng nghìn tỷ đôla Mỹ được gom vào, được dựa trên các bảng thống kê bảo hiểm, là những ứng dụng đơn giản của nguyên lý xác suất.

Trong bảo hiểm nhân thọ, các chuyên viên thống kê bảo hiểm biết rằng có một khả năng là một người ở một lứa tuổi cụ thể và có một tiền sử về sức khỏe sẽ chết ở một khoảng thời gian cụ thể nào đó. Nhưng vì không thể xác định được ai sẽ là người đó, nên tất cả những người ở trong cùng một tầng lớp có thể được bảo hiểm với cùng một mức bảo phí để có thể cung cấp các quyền lợi bảo hiểm cho một vài người thực sự chết trong thời hạn của hợp đồng bảo hiểm. Điều đó được gọi xác suất rủi ro.

Luật xác suất

Luật xác suất là một yếu tố quyết định trong việc giải thích sự may mắn. Luật này cho rằng *với mỗi sự kiện, có một xác suất mà sự kiện đó sẽ xảy ra trong các hoàn cảnh cụ thể nào đó.*

Ở đâu mức độ xác suất có thể được thiết lập với một sự chính xác nào đó thì khả năng xảy ra của sự kiện dự đoán có thể gia tăng một cách đột ngột. Ví dụ, nếu bạn tung một đồng xu thì khi rơi xuống 50 phần trăm thuộc về mặt ngửa và 50 phần trăm thuộc về mặt sấp. Xác suất của mặt sấp hay mặt ngửa là 50 phần trăm cho dù bạn có tung đồng xu bao nhiêu lần đi chăng nữa. Bạn có thể tung cùng một đồng xu trong 5.000 lần, và trong mỗi lần tung của đồng xu thì các xác suất vẫn giữ ở mức 50%. Do đó, bạn có thể dự đoán những kết quả với một sự chính xác hoàn toàn.

Bạn có thể gia tăng khả năng thành công của mình

Thông suốt những khái niệm cơ bản

Nếu bạn muốn đạt được thành công trong bất kỳ lĩnh vực nào và bạn có những kế hoạch được viết ra rõ ràng mà bạn theo đuổi và làm theo mỗi ngày thì bạn sẽ có khả năng đạt được điều đó nhiều hơn. Nếu sau đó bạn không ngừng học hỏi và chuyên tâm vào việc

gia tăng kiến thức và các kỹ năng cần thiết để xuất sắc trong lĩnh vực của bạn thì bạn sẽ gia tăng những khả năng thành công của bạn. Nếu bạn giao thiệp với những người thích hợp, tự quản lý bản thân và thời gian của mình thật tốt, phản ứng nhanh khi cơ hội xuất hiện, kiên trì khi đối diện với những trở ngại, thì bạn sẽ có được những cơ hội thuận lợi.

Sẵn sàng đón nhận rủi ro trong việc theo đuổi những mục tiêu đã được xác định một cách rõ ràng và khao khát mãnh liệt, đặt bạn bên cạnh các thiên thần. Bạn sẽ gia tăng tất cả những khả năng có thể xảy ra có lợi cho bạn. Bạn sẽ đạt được cùng một mức độ thành công trong vòng 1 hoặc 2 năm mà những người khác không thể đạt được trong 10 hay 20 năm với hoạt động kém tập trung hơn, kém định hướng hơn. Bạn sẽ tự tạo được tương lai cho chính mình. Và đó không phải là vấn đề của sự may mắn.

Tìm kiếm mọi cơ hội để giảm bớt tình trạng không chắc chắn

Trong vật lý, nguyên lý bất định của Heisenberg đã có một ảnh hưởng sâu sắc trong khoa học và cuối cùng đã giúp ông giành được giải Nobel. Nguyên lý này cho rằng, ngay cả khi theo khoa học nó có khả năng để quyết định chính xác cách một lớp hạt sẽ hoạt động như thế nào nói chung, thì nó vẫn không thể dự báo được cách hoạt động của một hạt nói riêng[1].

Về con người, có thể dự đoán rằng có khoảng 5% người Mỹ sẽ có được một số vốn thực là 1 triệu USD và nhiều hơn trong suốt cuộc đời làm việc của họ. Nhưng nó không thể quyết định trước một cách chính xác người nào sẽ đạt được số vốn đó. Chúng ta chỉ có thể chắc chắn về mức độ xác suất.

Về vấn đề sức khỏe, hạnh phúc và khả năng sống thọ, một tỷ lệ người chính xác sẽ sống một cuộc sống tuyệt vời, có được những đứa con khỏe mạnh, hạnh phúc, tạo ra được một sự đóng góp thực sự đối với công việc và cộng đồng của họ, và sống đến 80 hay 90 tuổi. Chúng ta hoàn toàn không thể biết được một cách chính xác những người đó sẽ là ai.

Sau đây là chìa khóa cho việc tự tạo tương lai của chính bạn: Bất cứ những gì bạn muốn, hãy làm mọi điều có thể để *gia tăng các khả năng* hoàn thành nó. Chỉ một nhân tố nhỏ cũng có thể nói lên sự khác nhau giữa thành công và thất bại.

Mục tiêu chính của bạn phải là tăng khả năng rằng bạn sẽ là một trong những người xuất sắc, những người rất thành đạt và tạo nên sự khác biệt thực sự bằng cuộc sống của họ. Và điều này nằm trong đôi tay bạn rất nhiều.

Để thực hiện được trọn vẹn tiềm năng của bạn, hãy tự giải thoát chính bạn càng nhiều càng tốt khỏi tính tùy tiện và sự không chắc chắn. Hãy tổ chức cuộc sống theo cách mà các khả năng để đạt được các mục tiêu của bạn ở mức cao nhất. Nhận biết các mối quan hệ nhân quả giữa những gì bạn muốn và cách để đạt được nó. Hãy kiểm soát hoàn toàn mọi phần trong cuộc sống của bạn và tạo lấy tương lai của chính bạn. Bạn sẽ không phải phó mặc cho số phận của mình.

May rủi và may mắn

Khi người nào đó có được thành công nhanh hơn những người khác, ngay lập tức họ bị xem là nhờ may mắn. Khi người nào đó làm rối tung cuộc sống, phần lớn do thiếu sót của chính họ, thì lại quy cho sự xui xẻo. Một nhà lãnh đạo hàng đầu gần đây đã nói: “Cuộc đời là một sòng bạc. Có người rất thành công trong canh bạc của cuộc đời, có người không. Nếu buộc những người đã thành công phải chia sẻ thắng lợi của họ cho những người không được như vậy”.

Một trong những lý do của sự nhầm lẫn về nguyên nhân thành công hay thất bại là hầu hết mọi người không hiểu được sự khác biệt giữa may rủi và may mắn. Cơ hội liên quan đến *trò cờ bạc ăn tiền*, đến các sòng bài, đến trò blackjack, bài poke, máy đánh bạc và đua ngựa. Trong các trò chơi của may rủi, kết quả hoàn toàn ngoài tầm kiểm soát của bạn. Bạn chẳng tác động gì được đến kết quả. Mức độ rủi ro trong trò chơi cờ bạc cao đến nỗi khả năng thắng cuộc của bạn trong dài hạn hầu như bằng không.

Còn may mắn là chuyện hoàn toàn khác với may rủi. Cái chúng ta gọi may mắn thực sự là tác dụng của Quy luật xác suất. Bất cứ lúc nào bạn thấy một người rất thành công, tức là bạn thấy kết quả của nhiều sự kiện đã xảy ra trong quá khứ để có được kết quả cụ thể ở hiện tại của người đó. Người may mắn đã làm nhiều điều, kết hợp lại, làm gia tăng đáng kể khả năng đạt được mục tiêu mong ước của họ.

Nếu bạn nghiên cứu lịch sử của bất cứ thành công lớn nào và điểm lại những hành động trước đó, bạn sẽ thấy xuất hiện một khuôn mẫu rõ rệt. Bạn sẽ thấy rằng người thành công đã làm được rất nhiều điều nhỏ nhặt, đôi khi qua nhiều năm ròng, tạo nên thành công chung cuộc.

Nguyên tắc thành công cơ bản

Đây là một nguyên tắc: *Có một mối quan hệ trực tiếp giữa số lượng những điều khác nhau mà bạn cố gắng làm với khả năng thành công cuối cùng của bạn.*

Nếu một người bán hàng thức dậy sớm vào mỗi buổi sáng, lên kế hoạch trong ngày của mình, làm việc một cách đều đặn suốt cả ngày, nói chuyện với càng nhiều khách hàng tiềm năng càng tốt, theo đuổi một cách kiên trì, không ngừng trau dồi bản thân để gia tăng các kỹ năng bán hàng của mình bằng cách đọc sách, học qua băng và tham gia thường xuyên vào các lớp học và các buổi hội thảo kinh doanh bán hàng, người ấy sẽ thành công hơn nhiều so với người bán hàng khác không làm những điều này. Việc người ấy kiếm được nhiều hơn sẽ không phải do may mắn mà do có kế hoạch thì đúng hơn.

Nếu bạn có học vấn tốt, biết kết hợp một cách đúng đắn giữa sự lựa chọn công việc phù hợp với những năng lực và khả năng bẩm sinh và không ngừng nâng cao kỹ năng và giá trị đóng góp cho công ty của bạn thì sự thành công cuối cùng của bạn sẽ không phải là kết quả của sự may mắn.

Vận dụng luật trung bình

Một nhân tố may mắn khác đó là Quy luật trung bình, là phần mở rộng của Quy luật xác suất. Quy luật này nói rằng *cho dù bạn không thể đoán trước một trong những chuỗi sự kiện sẽ thành công, nhưng với Quy luật trung bình bạn biết được rằng bằng cách làm một điều gì đó trong một lượng thời gian nào đó, bạn sẽ đạt được mục tiêu của bạn.*

Nếu bạn đọc nhiều sách hơn, bạn sẽ có nhiều khả năng đọc được điều gì đó có thể giúp bạn trong công việc và trong cuộc sống cá nhân của chính mình. Nếu bạn thực hiện nhiều cuộc gọi bán hàng, bạn sẽ có nhiều khả năng để gặp được những khách hàng tiềm năng, những người có nhu cầu lập tức đối với món hàng bạn đang bán. Nếu bạn không ngừng cải tiến và thử nghiệm những phương pháp mới để đạt được mục tiêu hay giải quyết những vấn đề then chốt của bạn, bạn sẽ cực kỳ thành công so với những người chơi chắc ăn và không cố thử làm một điều gì mới hay khác lạ.

Bạn thực sự muốn gì?

Ai cũng muốn hạnh phúc hơn, mạnh khỏe hơn, sung túc hơn và hưởng được từ cuộc sống nhiều hơn hiện tại. Bất luận bạn đã đạt được nhiều đến bao nhiêu thì bạn vẫn luôn muốn *có thêm*, và đây là một điều tốt. Khát vọng không ngừng hoàn thiện mình giúp bạn phát triển và hướng tới việc phát huy được trọn vẹn tiềm năng của mình.

Nhưng ngày nay, trong một thế giới của các cơ hội hầu như vô tận, chỉ có một số người, như họ tự thừa nhận, là sống với khả năng thực của mình trong cuộc sống thường nhật. Hầu hết mọi người có một cảm giác ray rứt rằng giá như biết cách thì họ đã làm điều họ đang làm được tốt hơn nhiều.

Thành công, dù bạn định nghĩa nó thế nào đi nữa, không phải là một sự tình cờ. Đó không phải là chuyện hên xui may rủi. Cho dù bạn không mất thời gian để nhận ra một cách rõ ràng các bước bạn đã chọn hay không chọn để đưa bạn từ vị trí đã có đến vị trí ngày hôm nay, thì một quá trình rõ ràng đã mang bạn đến vị trí hiện tại của bạn ở ngay giây phút này. Sự thật là cách cư xử và hành động này của bạn đã không mang bạn đến một vị trí nào khác cả.

Vị trí bạn đang có và bạn là ai do ở chính bạn. Những lựa chọn và quyết định của bạn trải qua thời gian đã xác định một cách chắc chắn về tình trạng cuộc sống hiện tại của bạn. Điều tuyệt vời nhất của vấn đề là bạn có thể bắt đầu thực hiện những lựa chọn và quyết định khác nhau cho tương lai của bạn vào bất cứ lúc nào. Bạn có thể bắt đầu tiến hành những bước khác nhau, và kết quả chắc chắn là bạn sẽ đạt được một vị trí khác so với vị trí hiện nay.

Các nhân tố may mắn

Nguyên lý xác suất là điều giúp bạn tạo ra tương lai của chính mình với mức độ chính xác cao và có thể dự đoán trước. Bạn chỉ cần học hỏi và thực hành theo những hoạt động cụ thể nhằm gia tăng khả năng thành công, tuy nhiên bạn phải xác định rõ về điều đó, và bạn có thể làm chủ hoàn toàn số phận của mình. Bạn có thể đạt được bất cứ điều gì mà bạn thực sự mong muốn trong cuộc sống.

Các hoạt động, cách cư xử và các chiến lược khác nhau nhằm giúp bạn gia tăng xác suất thành công là điều mà tôi gọi là *các nhân tố may mắn*. Qua nhiều năm nghiên cứu hàng ngàn người thành công, tôi đã nhận biết được 12 trong số các nhân tố may mắn này. Bất cứ nhân tố nào trong số chúng cũng có thể thay đổi cuộc sống của bạn và đôi khi điều đó xảy ra chỉ trong một đêm.

Là kết quả của việc sử dụng các nhân tố may mắn trong cuộc sống của bạn, thành công trở nên *có thể dự đoán*. Bạn sẽ gia tăng một cách đột ngột số lượng mà những người khác gọi là may mắn trong cuộc sống của bạn nếu bạn tiếp tục thực hiện những điều mà những người may mắn khác đã làm.

Khởi đầu từ con số không

Một người tham gia vào hội thảo của tôi tên là Ivan Strigorsky, một người nhập cư gốc Nga, đã kể cho tôi nghe về một câu chuyện xảy ra cách đây không lâu. Sau sự sụp đổ của Liên Xô, giấc mơ của ông là được đặt chân đến nước Mỹ. Sau một vài năm cố gắng và thất bại, hết lần này đến lần khác, cuối cùng ông cũng có được visa và một vé máy bay. Ông đã đến New York với những gì mình có được

trong một hộp giấy được cột chặt bằng dây gai. Ông không nói được một từ tiếng Anh nào cả.

Ông đã tìm đến vùng phụ cận New York được gọi là "Nước Nga nhỏ" ("Little Russia"), là nơi sinh sống của phần lớn những người nhập cư gốc Nga. Trong năm đầu tiên ở Mỹ, công việc duy nhất mà ông có được là giao bánh pizza từ cửa hàng bánh pizza của người Nga đến cho những người Nga khác trong vòng bán kính của một vài tòa nhà.

Nhưng Ivan đã có một lợi thế khác thường mà những người khác không có. Ông tin tưởng tuyệt đối rằng Mỹ là vùng đất của cơ hội và rằng mình phải chịu trách nhiệm hoàn toàn trong việc tận dụng những cơ hội này. Không ai có thể làm điều đó cho ông. Ông phải tự tạo cơ hội may mắn cho chính mình.

Ông cũng biết rằng chìa khóa cho sự thành công ở Mỹ là khả năng nói tiếng Anh lưu loát. Để nắm vững ngôn ngữ mới này, ông bắt đầu lắng nghe các chương trình phát thanh của tôi về sự thành công, thành tích trong việc bán hàng và quản lý nhân sự. Ông đã lắng nghe những điều đó từ các tác giả cũng như những diễn giải thành công khác. Ông đã đọc các cuốn sách và các bài báo nói về tính hiệu quả trong việc kinh doanh và của cá nhân. Ông đã học tiếng Anh và những nguyên tắc thành công cơ bản trong cùng một lúc. Tất cả những ý tưởng mới này đều mới lạ và ông nhanh chóng tiếp thu chúng.

Vào cuối năm đầu tiên ở Mỹ, vốn tiếng Anh của ông đã khá tốt đủ để được nhận vào công việc bán hàng ở một công ty in ấn. Vào cuối năm thứ hai, khi đang làm tốt công việc bán các dịch vụ in ấn cho người khác, ông quyết định thành lập công ty riêng của mình với tư cách là nhà môi giới trong lĩnh vực in ấn. Trong năm thứ ba, ông đã bán các dịch vụ in ấn với trị giá 2 triệu đôla Mỹ và mức thu nhập cá nhân của ông hơn 400.000 đôla Mỹ. Sự thành công của ông không có bất cứ mối quan hệ nào với sự may mắn.

Bạn tạo tương lai của chính mình

Ở Mỹ có hàng triệu người xuất phát từ những tầng lớp bần cùng, với các điều kiện khó khăn và bất lợi, nhưng họ đã đi lên để xây dựng cuộc sống tuyệt vời cho chính họ. Những người xung quanh họ thường quy vận may của họ cho *may mắn*. Nhưng nếu bạn nói chuyện với những người này và tìm hiểu về câu chuyện từ khi họ mới bắt đầu cho đến vị trí hiện nay, bạn sẽ hiểu được rằng may mắn có một ít liên quan đến sự thành công của họ và nó cũng có một ít liên quan đối với sự thành công của cả chính bạn nữa.

Luật nhân quả được chia ra theo hai phương diện. Nó cũng cho rằng nếu có một kết quả trong cuộc đời của bạn như thiếu tiền, béo phì, gặp vấn đề trong các mối quan hệ, một công việc không thỏa mãn, hay bất cứ những khó khăn nào khác, bạn có thể truy nguyên kết quả đó bắt nguồn từ những điều bạn đã làm để tạo nên nó và bằng cách loại bỏ các nguyên nhân, ngay lập tức bạn có thể bắt đầu loại bỏ các kết quả.

Luyện tập các nguyên tắc thành công đã được chứng minh

Những người thành công, hạnh phúc, mạnh khỏe, giàu có là những người đã khám phá các nguyên tắc ảnh hưởng đến cuộc sống của họ và họ đã sắp đặt cuộc sống của mình sao cho họ có thể sống hài hòa với các nguyên tắc đó. Kết quả là họ có được nhiều niềm vui và sự thỏa mãn hơn trong cuộc sống. Họ đạt được nhiều hơn trong một vài năm so với những người bình thường đã làm trong suốt cuộc đời.

Trong bài Poke người ta nói rằng “Những người chiến thắng cười và nói chuyện phiếm trong khi những người thua cuộc câm miệng và chia bài!”. Trong thế giới xung quanh bạn, những người thành công bận rộn và làm việc một cách tích cực nhằm hướng tới việc đạt được những mục tiêu của họ trong khi những người bình thường thường làm ít công việc và ít đóng góp mà họ có thể có và đang hy vọng về một bước đột phá may mắn. Những người thành công luôn cho rằng các thành công của họ là do sự lao động tích cực và nỗ lực mà có được. Những người bình thường luôn cho rằng những thất bại của họ là do tình trạng kém may mắn mang lại.

Các hành động có các kết quả

Một phiên bản khác của Luật nhân quả là Luật hành động và phản ứng. Được đưa ra và giải thích đầu tiên bởi Sir Isaac Newton, định luật này phát biểu rằng: "Với mọi hành động, luôn có một phản ứng thuận và một phản ứng nghịch". Hay nói một cách khác, *các hành động dẫn đến các kết quả.*

Điều này rất quan trọng. Tại thời điểm khởi đầu của bất cứ dự án nào, bạn có thể quyết định về hành động của mình. Bạn có thể kiểm soát những gì bạn làm. Nhưng khi bạn đã tiến hành một hoạt động cụ thể, các kết quả thường vượt ra ngoài tầm kiểm soát của bạn. Khi bạn đã làm hay nói một điều gì đặc biệt, các kết quả có được một sức mạnh và một quyền lực của chính các kết quả đó. Điều này giải thích tại sao những người thành công là những người *luôn quan tâm* hơn về các kết quả tiềm năng của những gì họ nói hay làm so với những người bình thường khác. Hay nói một cách khác, những người không may mắn thường có khuynh hướng không quan tâm, thậm chí không lo lắng về những lời phát biểu hay những hành động của họ, và những gì có thể xảy ra là các kết quả của những điều đó.

Chìa khóa để được hưởng nhiều hơn những gì người ta gọi là may mắn dành cho bạn là tham gia nhiều hơn vào các hoạt động có nhiều khả năng dẫn đến các kết quả bạn mong muốn. Cùng lúc, bạn phải quyết định một cách tỉnh táo để tránh những hành động sẽ không mang lại cho bạn những kết quả bạn mong muốn, hay thậm chí là sẽ mang đến những kết quả mà bạn không mong đợi.

Nếu bạn đang kinh doanh thì những hoạt động hàng ngày của việc khai thác, giới thiệu, bám sát và làm việc một cách không ngừng để trau dồi những vị trí hàng đầu và những việc có liên quan và cuối cùng sẽ dẫn đến các kết quả của sự thành công trong kinh doanh, thu nhập cao, niềm kiêu hãnh cá nhân và nhiều sự thỏa mãn hơn trong nghề nghiệp của bạn. Bạn càng tham gia nhiều vào những hoạt động này, bạn sẽ càng có được những kết quả lý thú. Bạn sẽ làm chủ lấy chính thành công của mình. Nó chẳng có gì liên quan đến vấn đề may mắn cả.

Nếu bạn đang ở vị trí quản lý, những hành động thường ngày của việc lập kế hoạch cẩn thận, tổ chức công việc của bạn trước khi bạn bắt đầu, chọn người thích hợp cho công việc, giao nhiệm vụ hợp lý, giám sát một cách thông minh và thực hiện những nhiệm vụ đã giao của bạn một cách mạnh mẽ, sẽ dẫn đến thành công trong công việc của bạn. Không có việc gì làm với may mắn.

Nguyên tắc gieo và gặt

Một phiên bản khác của Luật nhân quả xuất phát từ Cựu ước: Luật gieo và gặt. Nguyên tắc này nói rằng: “Những gì mà một người gieo, thì đó cũng là những gì mà anh ấy gặt”. Nguyên tắc này nói lên những gì mà bạn thực hiện, bạn sẽ có được những kết quả từ những việc bạn đã làm; Những gì bạn gặt được ngày hôm nay là kết quả của những gì bạn đã gieo trong quá khứ. Cuộc sống hôm nay của bạn, trong mọi chi tiết, là kết quả của những hành động và những quyết định của bạn trong quá khứ.

Luật nhân quả, luật hành động và phản ứng, luật gieo và gặt là những sự thật vĩnh cữu, những nguyên tắc mang tính toàn cầu đã tồn tại khi mới bắt đầu hình thành lịch sử. Chúng thường được nhắc đến như những quy luật không thay đổi được về số phận con người. Mọi sự thành công, hạnh phúc bền vững và những thành tựu to lớn đều xuất phát từ việc tổ chức cuộc sống của bạn sao cho phù hợp với những nguyên tắc muôn thuở này. Khi bạn thực hiện điều đó, bạn sẽ đạt được sự thỏa mãn và việc có được với những mức độ trải qua hiếm có bởi những người bình thường. Bạn sẽ chịu trách nhiệm hoàn toàn việc tạo ra tương lai của chính bạn. Và dĩ nhiên, mọi người sẽ bắt đầu quy cho bạn như một sự may mắn.

Bài tập thực hành

Những gì bạn cần thực hiện:

1. Trình bày định nghĩa của chính bạn về sự hạnh phúc. Những hình thức hoạt động và những điều kiện nào làm bạn thích thú hơn những điều khác?

2. Hãy đến gặp một người ở cương vị cao nhất trong lĩnh vực của bạn và xin những lời khuyên sẽ có thể giúp bạn thành công hơn.

3. Nhận ra những sự kiện may mắn nhất đã xảy ra trong cuộc sống của bạn và sau đó truy nguyên những hoạt động khác nhau mà bạn đã thực hiện để góp phần vào những sự kiện ấy.

4. Xác định những mối quan hệ nhân quả giữa những điều bạn muốn và cách tốt nhất để đạt được nó. Chúng là những gì?

5. Thực hiện ngay một hành động cụ thể có thể làm tăng thêm khả năng bạn sẽ có thể đạt được một trong những mục tiêu của mình. Hãy tiến hành ngay bây giờ!

---

[1] *Kết quả là, luôn luôn tồn tại một mức độ không chắc chắn trong vật lý cho dù lý thuyết tổng quát của nó có cơ sở đi chăng nữa.*

Nguyên tắc 1Khả năng của bạn là vô tận

“Nếu một người nào đó tự tin tiến lên theo hướng những ước mơ và sự nỗ lực bản thân để sống một cuộc sống như người đó đã tưởng tượng ra, thì người đó sẽ đạt được sự thành công không ngờ trong cùng thời gian”

Henry David Thoreau

Trí óc của bạn có tất cả sức mạnh bạn cần có nhằm mang lại cho bạn những gì bạn thực sự muốn có trong cuộc sống. Khả năng khai thác những khả năng suy nghĩ không thể tin được, sáng tạo và xây dựng của bạn quyết định về mọi điều sẽ xảy ra với bạn. Khi bạn cởi mở những năng lực trí tuệ, bạn sẽ hoàn thành nhiều hơn trong một vài tháng so với những người làm điều đó trong vòng một vài năm.

Ý tưởng là sự sáng tạo

Có lẽ hệ quả quan trọng nhất của Luật nhân quả là: *Ý tưởng là nguyên nhân và hoàn cảnh là kết quả.*

Trí tuệ của bạn là sức mạnh vĩ đại nhất trong vũ trụ của bạn. Bạn ở vị trí của bạn và bạn là những gì bạn có vì thói quen suy nghĩ của bạn. Các ý nghĩ của bạn sáng tạo và cuối cùng chúng tạo ra sự thực của chính bạn. Như Emerson đã từng nói: “Một người trở thành như những gì anh ấy nghĩ đến trong phần lớn thời gian”. Do đó, nếu bạn thay đổi cách suy nghĩ của mình, bạn sẽ thay đổi cuộc đời của bạn. Sự thực là bạn trở thành một người khác và có được những kết quả khác nhau.

Những nhà tư tưởng lớn của mọi thời đại xuất phát từ những tôn giáo thời sơ khai, các nhà triết học, và các trường phái trừu tượng, tất cả đã nhấn mạnh sức mạnh của trí tuệ con người để quyết định số phận của một người.

Trở thành một thanh nam châm với sự may mắn

Luật hấp dẫn có lẽ giải thích về tầm quan trọng nhất của nhân tố may mắn trong tất cả các nhân tố. Định luật này, được viết lần đầu tiên vào khoảng năm 3000 trước công nguyên, nói rằng *bạn là một thanh nam châm sống, và bạn chắc chắn sẽ lôi cuốn vào cuộc sống của bạn những người, những sự việc, những quan niệm và những nguồn lực phù hợp với những ý nghĩ vượt trội của bạn.*

Luật hấp dẫn được xếp vào Luật nhân quả. Luật hấp dẫn giải thích cho hầu như mỗi sự việc trong cuộc sống của bạn. Mọi người nghĩ và nói một cách liên tục về những gì họ muốn dường như lôi cuốn nhiều hơn về những điều xảy ra trong cuộc sống của họ. Những người nói về những gì họ không muốn, những điều họ sợ hãi hay lo lắng, hoặc những người giận dữ và phẫn nộ, liên tục lôi cuốn những kinh nghiệm tiêu cực và không vui vẻ vào cuộc sống của họ.

Luật hấp dẫn, bản thân nó là một *sự trung lập,* như tất cả các luật và các nguyên tắc này. Nó mang tính khách quan, không chủ quan. Những quy luật tự nhiên không hoạt động theo điều ưa thích nhất. Chúng đối xử với mọi người như nhau. Chúng hoạt động một cách tự động và không xúc cảm. Chúng chỉ ảnh hưởng đến bạn hoặc là theo một cách tích cực hoặc một cách tiêu cực, phụ thuộc vào việc bạn sử dụng chúng một cách có tính xây dựng hay một cách phá hoại hay không mà thôi.

Có lẽ bài học quan trọng nhất bạn sẽ chưa bao giờ biết được là: Để trở thành một người thành công và hạnh phúc, bạn chỉ phải nghĩ và nói về những điều bạn mong muốn. Đồng thời, bạn phải tự khép mình vào kỷ luật để không nghĩ hay nói về những điều mà bạn không mong muốn. Điều này nghe có vẻ dễ dàng và hiển nhiên, nhưng nó thường là điều khó nhất trong tất cả các bài tập về sự bình tĩnh và tính tự chủ.

Bạn sẽ thấy được khi bạn tin

Quy luật lòng tin là một nhân tố may mắn khác mà bạn có thể sử dụng cho lợi thế của bạn. Luật về lòng tin phát biểu rằng *những gì*

mà bạn tin tưởng với một niềm tin mãnh liệt chắc chắn sẽ trở thành hiện thực.

William James thuộc trường đại học Harvard đã viết rằng: “Niềm tin tạo nên sự thật”. Còn trong sách Tân Ước thì nói rằng: “Các anh tin thế nào thì sẽ được như vậy”. Trong suốt quá trình lịch sử, con người đã nhận ra rằng niềm tin của chúng ta đóng một vai trò quan trọng về thế giới quan của mình và trong cách chúng ta suy nghĩ và cư xử.

Nếu bạn tin tưởng một cách tuyệt đối rằng bạn đã được định trước là sẽ đạt được thành công lớn trong cuộc sống, thì bạn sẽ phải suy nghĩ và cư xử sao cho phù hợp và bạn sẽ làm cho điều đó trở thành sự thật. Nếu bạn tin tưởng một cách tự tin bạn là một người may mắn và tin là những điều tốt đẹp đang tiếp tục xảy ra đến với bạn, thì niềm tin của bạn sẽ trở thành sự thật trong cuộc sống.

Bạn thấy được những gì bạn đã tin

Cách đây không lâu, có hai người bán giày, đến từ hai công ty khác nhau được cử đến một đất nước ở châu Phi để thăm dò thị trường giày ở nước này. Người bán giày đầu tiên rất ghét nhiệm vụ này và đã ước là giá như mình không phải đi. Người bán giày thứ hai rất thích nhiệm vụ này và đã thấy được nó như là một cơ hội lớn cho sự thăng tiến của mình trong công ty.

Khi mỗi một người họ đến một nước nào đó ở châu Phi, họ đã nghiên cứu thị trường giày ở tại địa phương. Sau đó cả hai gởi điện tín về cho các văn phòng chính của họ. Người bán giày đầu tiên, người mà không muốn có mặt ở đó đã viết: “Chuyến đi thật vô nghĩa. Không có một thị trường nào ở nước này. Không ai đi giày cả”.

Người bán hàng thứ hai, người đã thấy được đây như là một cơ hội thực sự và tin rằng mình có thể làm được một điều gì đó, đã viết trong bức điện tín của mình rằng: “Một chuyến đi tuyệt vời. Các cơ hội dành cho thị trường này là vô tận. Không người nào lại không đi giày”.

Bạn tự tạo cái có thực cho chính mình

Có một đoạn thơ ngắn viết rằng: "Hai người đàn ông nhìn xuyên qua chấn song nhà tù. Một người thấy được bùn, người còn lại nhìn thấy được những vì sao".

Shakespeare đã viết: "Không có điều gì ngoài việc suy nghĩ sẽ làm cho nó trở nên như thế".

Những niềm tin của bạn sẽ trở thành những điều có thật. Quy luật tinh thần, một hệ quả của Quy luật niềm tin, nói rằng: *Những ý nghĩ thể hiện cụ thể chính bản thân chúng. Những ý nghĩ được giữ trong đầu được đưa ra theo bản tính của chúng.* Các kết quả của các cách suy nghĩ thường xuyên của bạn cuối cùng cũng sẽ xuất hiện trong thế giới xung quanh bạn. Tất cả những gì bạn cần làm là nhìn xung quanh bạn để nhìn thấy sự chính xác của các nguyên tắc vô giá này.

Cây nào sinh quả đó

Trong Tân ước, Chúa Giêsu nói rằng: "Chúng sinh hoa trái nào thì biết chúng ra sao". Bạn có thể nói những gì mà một người nghĩ về *trong hầu hết thời gian* bằng cách nhìn vào những hoa quả trong đời sống của người đó. Một người hạnh phúc, mạnh khỏe, giàu có với những người bạn tốt và gia đình hạnh phúc là một người luôn nghĩ về cuộc sống của mình theo những cách thức tích cực. Người đó tin tưởng một cách tuyệt đối rằng hạnh phúc và thành công là quy luật tự nhiên của những điều dành cho người đó.

Cách đây một vài năm trường đại học Harvard đã tiến hành một nghiên cứu và đưa ra được 3 lời dự báo trước dành cho năm đó. Những lời dự báo trước này dường như hóa thành sự thật với mỗi năm sau đó. Nghiên cứu của đại học Harvard đã dự báo rằng, điều đầu tiên, trong năm sắp đến, sẽ có nhiều *thay đổi* hơn bao giờ hết. Thứ hai, trong năm sắp đến, sẽ có nhiều *sự cạnh tranh* hơn bao giờ hết. Thứ ba là trong năm sắp đến sẽ có nhiều *cơ hội* hơn bao giờ hết. Và dự báo cuối cùng, được viết ở lời chú thích ở cuối trang, nói rằng những người nào không thích nghi với tốc độ thay đổi nhanh

chóng, phản ứng chậm với sự gia tăng trong cạnh tranh hay việc nắm bắt lợi thế hiện có của những cơ hội mới sẽ mất việc trong vòng hai năm.

Các cơ hội của tương lai

Sự thật là hiện nay có nhiều cơ hội hơn bao giờ hết, nhưng chúng không còn giống với những cơ hội trong quá khứ. Ngày nay có nhiều cơ hội hơn dành cho nhiều người hơn để đạt được nhiều mục tiêu về sức khỏe, hạnh phúc, và sự độc lập tài chính hơn so với những mục tiêu đã từng tồn tại trong lịch sử loài người. Nhưng để nắm bắt được lợi thế của những cơ hội đó, bạn phải thích nghi với công việc trong thực tại của mình cho dù chúng là gì đi chăng nữa.

Một trong những nhân tố may mắn nhất trong tất cả các nhân tố, mà chỉ có một vài người nhận ra hay đánh giá cao, là nhân tố của việc được sinh ra và sống trong thế giới của chúng ta như thể nó tồn tại hiện nay. Hầu hết các chứng bệnh trầm trọng đã được loại trừ, không có những cuộc chiến tranh hay các cuộc cách mạng quan trọng, tình trạng lạm phát đã được kiểm soát, nạn thất nghiệp đã giảm bớt và những khả năng dành cho người tích cực và sáng tạo hầu như vô tận.

Chúng ta đang tiến vào một thời kỳ hoàng kim mới đã được mơ ước xuyên suốt trong lịch sử. Mục tiêu của bạn phải nắm được hoàn toàn lợi thế của tất cả những kỳ quan của thế giới hiện đại để thiết kế và sáng tạo ra tương lai của chính bạn.

Dĩ nhiên, bạn sẽ luôn phải đấu tranh với những vấn đề xã hội, chính trị và kinh tế. Những vấn đề khủng bố trên thế giới gây ra những cảm xúc không chắc chắn và không an toàn. Nhưng những tình trạng thăng trầm này là không sao tránh khỏi. Chúng là những nhiệm vụ khó khăn mà chúng sẽ phải đối phó và cuối cùng đạt được thành công. May mắn cho bạn là những khả năng này là vô tận.

Không có giới hạn

Những giới hạn lớn nhất của bạn không *ở bên ngoài.* Chúng ở bên trong, bên trong ý nghĩ của chính bạn. Chúng nằm trong các niềm tin không giới hạn của cá nhân bạn. Những niềm tin này hoạt động như những cái thắng trong khả năng của bạn. Những niềm tin này sẽ làm cho bạn đánh giá thấp chính mình và kết thúc công việc của bạn gần hơn so với khả năng thực sự của bạn.

Nhiều người nghĩ rằng họ không đủ thông minh, không đủ sáng tạo, hay không có đủ tài năng để đạt được những gì mà họ mong muốn. Nhưng sự thật là hầu hết những niềm tin này thực tế là không có cơ sở. Nói một cách đơn giản là chúng không có thật. Có một vài giới hạn trong những cái mà bạn có thể thực sự đạt được, ngoại trừ những điều mà bạn chấp nhận trong tâm trí của bạn. Như Henry Ford đã từng nói: "Nếu bạn tin bạn có thể làm hoặc không thể làm được một điều gì đó, thì chắc chắn bạn cũng sẽ hóa ra đúng như vậy".

Đây là một vấn đề quan trọng: Bạn có thể không mơ ước một cách mãnh liệt về một điều gì đó đồng thời với việc không có khả năng để đạt được điều đó. Sự tồn tại của chính niềm mơ ước thường chứng minh rằng bạn có bên trong bạn mọi thứ bạn cần để thực hiện ước mơ đó. Công việc của bạn đơn giản chỉ là tìm ra *cách* để làm được điều đó. Công việc của bạn là nhận ra tất cả những điều mà bạn có thể làm để gia tăng các khả năng và hoàn thiện các mức quân bình mà bạn sẽ đạt được mục tiêu của bạn như những gì bạn mong đợi và đúng với thời hạn quy định.

Hy vọng về những điều tốt nhất

Quy luật hy vọng chứa đựng và giải thích một nhân tố may mắn khác. Quy luật này nói rằng, *bất cứ điều gì mà bạn hy vọng với sự tin tưởng thì nó sẽ trở thành lời dự báo cho việc hoàn thành ước nguyện của chính bạn.*

Có lẽ động lực thúc đẩy có tác động mạnh mẽ nhất và có thể đoán trước được là quan điểm về những hy vọng tích cực. Những người được thúc đẩy để hành động khi họ tin chắc rằng những hành động của họ sẽ dẫn đến một kết quả thành công và chắn chắn. Họ hành

động bởi vì họ hy vọng một cách tin tưởng rằng những điều tốt sẽ xảy ra như là một kết quả của những gì họ làm.

Một cách để tạo ra sức mạnh trí tuệ của chính bạn với những hy vọng mang tính tích cực là vào mỗi buổi sáng hãy bắt đầu bằng việc nói rằng: “Tôi tin một điều tuyệt vời nào đó sẽ xảy đến với tôi trong ngày hôm nay!” Lập lại lời khẳng định này một vài lần cho đến khi toàn bộ trí óc bạn được chứa đầy cảm giác hy vọng chắc chắn này. “Tôi tin một điều tuyệt vời nào đó sẽ xảy đến với tôi trong ngày hôm nay”.

Vào cuối ngày, hãy làm một bản tóm lược ngắn và nghĩ về những việc đã xảy ra trong một vài giờ qua. Bạn sẽ ngạc nhiên khi nhận ra một lượng lớn những điều tuyệt vời, lớn có nhỏ có, đã thực sự xảy ra với bạn khi trí óc bạn được nạp năng lượng với sức mạnh của niềm hy vọng tin tưởng này.

Những người thành công được mô tả theo quan điểm hy vọng tích cực này. Họ hy vọng đạt được thành công thường xuyên nhiều hơn nữa so với thất bại mà họ trải qua. Họ hy vọng thường xuyên chiến thắng hơn nữa so với những gì bạn đánh mất. Họ mong đợi đạt được một điều gì đó từ mỗi một lần kinh nghiệm. Họ tìm kiếm điều tốt đẹp trong mỗi tình huống. Họ nhìn thấy nước ở trong ly ở phần đầy nhiều hơn là nửa cạn. Thậm chí khi mọi điều có xấu đi với họ, họ nhìn vào phần thay đổi hay thất bại tạm thời dành cho các bài học họ có thể học hỏi và cho các cơ hội mà họ có thể đạt được từ kinh nghiệm đó.

Bí quyết về sự thành công của 500 người giàu có nhất ở Mỹ

Trong một nghiên cứu của mình về 500 người giàu nhất ở Mỹ, Napoleon Hill đã kết luận rằng một đặc điểm chung là tất cả họ đều có thái độ hy vọng tích cực. Họ có thói quen xem xét mọi trở ngại hay trở lực nào của một lợi thế ngang bằng hay lớn hơn. Và họ luôn luôn tìm ra điều đó. Bạn phải làm y như thế.

Khi bạn bắt đầu bất cứ một sự nghiệp hay một việc kinh doanh mới nào, bạn sẽ hy vọng đạt được thành công một cách tự tin. Bạn phải

tự tin và hy vọng rằng mọi người sẽ mua sản phẩm của bạn và sử dụng các dịch vụ của bạn. Bạn sẽ tự tin và hy vọng rằng ngân hàng của bạn hay các ngân hàng khác sẽ cung cấp nguồn tài chính mà bạn yêu cầu. Bạn nên tự tin và tin tưởng rằng bạn sẽ thu hút được những người tốt nhất để giúp bạn thực hiện những ước mơ kinh doanh của mình. Thái độ mong đợi này đi trước bạn như một ánh sáng sáng ngời, suốt cả ngày, có tác động đến mọi người mà bạn tiếp xúc.

Khi bạn gặp một trở ngại hay một khó khăn nào đó và cho dù nó là gì đi chăng nữa, hãy xem nó như một bài học có sẵn và hãy cố học hỏi được càng nhiều điều càng tốt. Không nên nghĩ đến khả năng thất bại. Luôn có cái nhìn cởi mở và linh hoạt. Sẵn sàng thử những điều mới lạ và loại bỏ những phương pháp cũ đã không còn hiệu quả. Kiên quyết bạn sẽ không bao giờ bỏ cuộc. Và nếu bạn nghĩ về điều này trong suốt cả một ngày dài, cuối cùng bạn nghĩ điều gì sẽ xảy ra với bạn?

Những niềm tin vào bản thân và cuộc đời của bạn sẽ tạo ra những hy vọng của bạn. Những hy vọng của bạn sẽ quyết định quan điểm của bạn. Quan điểm của bạn quyết định thái độ và cách mà bạn quan hệ với những người khác. Và cách bạn cư xử và quan hệ với những người khác quyết định cách họ cư xử và quan hệ như thế nào đối với bạn.

Bạn càng trở nên tự tin và tích cực, bạn càng tin vào chính mình hơn trong việc hoạch định cho sự thành công lớn. Bạn sẽ sản sinh ra nhiều năng lực mạnh mẽ trong phạm vi sức hút xung quang bạn. Bạn sẽ thu hút nhiều người và nhiều cơ hội hơn vào cuộc sống của bạn để giúp bạn đạt được những mục tiêu với một tốc độ nhanh chóng hơn. Bạn sẽ tạo tương lai của chính mình và mọi người sẽ tiếp tục gọi bạn là người may mắn.

Sử dụng tất cả năng lực trí tuệ của bạn

Trí tuệ tiềm thức có thể là một nhân tố may mắn khác, khi bạn sử dụng nó một cách chính xác. Quy luật Hoạt động tiềm thức, *cho dù ý nghĩ hay mục đích nào mà bạn chấp nhận trong trí tuệ có ý thức*

của bạn cũng sẽ được chấp nhận bởi trí tuệ tiềm thức của bạn như một mệnh lệnh hay một sự hướng dẫn.

Trí tuệ tiềm thức của bạn, trạm phát sóng của sức hấp dẫn, một khi đã được lập chương trình với những mục tiêu của bạn, thì sẽ bắt đầu thu hút vào cuộc sống của bạn những người và những nguồn lực bạn cần để đạt được những mục tiêu đó. Trí tuệ tiềm thức của bạn sẽ làm cho những lời nói và những hành động của bạn phù hợp với một mô hình phù hợp với sự tự hình dung, với những ý nghĩ và quan niệm bao quát về chính bạn. Trí tuệ tiềm thức của bạn sẽ quyết định ngôn ngữ cử chỉ của bạn và cách bạn tương tác với những người khác. Các mệnh lệnh bạn đã đưa ra cho trí tuệ tiềm thức bởi các cách suy nghĩ thông thường của bạn sẽ ảnh hưởng đến giọng nói, các mức độ năng lực tiềm tàng, sự nhiệt tình và quan điểm của bạn.

Trí tuệ tiềm thức của bạn có sức mạnh khác thường. Nó hoạt động 24/24 giờ một ngày. Một khi bạn bắt đầu sử dụng nó trong việc đạt những mục tiêu của bạn, bạn sẽ bắt đầu tiến bộ với một tốc độ mà hiện tại bạn không thể nào tưởng tượng được.

Làm hoạt động vỏ não dạng lưới

Trong bộ não của bạn, có một cơ quan giống hình ngón tay nhỏ được gọi là vỏ não dạng lưới. Vỏ não dạng lưới này giống như một tổng đài điện thoại nhận và gởi đi những cuộc gọi từ bên ngoài. Vỏ não dạng lưới của bạn lấy thông tin và chuyển nó vào trí tuệ có ý thức, cũng như trí tuệ tiềm thức của bạn. Vỏ não dạng lưới của bạn, hay *hệ thống hoạt động dạng lưới,* hoạt động trên cơ sở các câu mệnh lệnh mà bạn đưa ra cho nó về những gì bạn muốn và những gì quan trọng đối với bạn.

Ví dụ, nếu bạn quyết định rằng bạn muốn một chiếc xe hơi thể thao tốt nhất, bạn sẽ bắt đầu nhận thấy những chiếc xe hơi tốt nhất ở khắp mọi nơi. Sự mơ ước hay mục tiêu này sẽ làm cho vỏ não hình lưới hoạt động và làm cho tâm trí bạn hết sức nhạy cảm với những chiếc xe hơi thể thao tốt nhất. Bạn sẽ trở nên có ý thức về những chiếc xe hơi tốt nhất ở bất cứ nơi nào bạn đi đến. Bạn sẽ thấy

chúng đang vòng qua các góc phố và ở các đường ôtô trong sân nhà. Bạn sẽ chú ý đến các bức tranh và quảng cáo dành cho các chiếc xe hơi tốt nhất. Và bạn sẽ lôi cuốn mọi người và những ý tưởng sẽ giúp bạn có được chiếc xe hơi thể thao tốt nhất. Đã từng có bất cứ điều gì bạn thật sự muốn trong một thời gian dài mà cuối cùng bạn không đạt được, thường là theo một cách lạ lùng nhất không?

Nếu bạn quyết định rằng bạn muốn trở thành một người sung túc tiền của, bạn sẽ phát triển một sự nhận thức mạnh mẽ hơn về thông tin, con người và những cơ hội có thể giúp bạn về mặt tài chính theo một cách nào đó. Bạn sẽ bắt đầu lôi cuốn những người có những ý tưởng và lời khuyên dành cho bạn vào cuộc đời của mình. Bạn sẽ phải tìm hiểu qua nhiều cuốn sách và những bài báo để tìm ra các câu trả lời then chốt. Bạn sẽ tìm thấy mình qua những hành động giúp bạn đạt được sự sung túc tiền của mà bạn ao ước.

Lập chương trình cho trí nhớ của bạn vì sự thành công

Cách bạn hoạt động ở bên ngoài phù hợp với cách bạn được lập chương trình ở nội tâm. Việc lập trình này có thể là do tình cờ hay nó có thể là do chủ tâm. Khi bạn chịu trách nhiệm về những ảnh hưởng *mang tính gợi ý* trong cuộc sống của bạn, bạn thực hiện một nhân tố may mắn khác, và bạn có thể kiểm soát việc lập chương trình của chính bạn với những lời khẳng định mà bạn lặp đi lặp lại.

Sức mạnh của các lời khẳng định được lặp đi lặp lại này thật sự sẽ thay đổi những suy nghĩ, cảm giác và các động của bạn. Chỉ khi bạn trở thành như những gì bạn nghĩ về trong suốt hầu hết thời gian, bạn cũng sẽ trở nên như *những gì bạn nói với chính bạn và tin tưởng.* Cho dù bất cứ mục tiêu nào bạn lặp lại, hết lần này đến lần khác theo *một cách tích cực, mang tính cá nhân, thời hiện tại* sẽ được chấp nhận bởi trí tuệ tiềm thức của bạn như các mệnh lệnh. Sau cùng, trí tuệ tiềm thức của bạn sẽ hoạt động để lôi cuốn những mục tiêu này vào cuộc sống của bạn.

Ví dụ, khi bạn lặp lại một câu khẳng định như, “Tôi kiếm được 50.000 đôla Mỹ một năm! Tôi kiếm được 50.000 đôla Mỹ một năm!

Tôi kiếm được 50.000 đôla Mỹ một năm!" lặp đi lặp lại, bạn lập chương trình cho câu lệnh này sâu hơn vào trí tuệ tiềm thức của bạn. Cuối cùng, mục tiêu này được chấp nhận bởi trí tuệ tiềm thức của bạn và bắt đầu khởi động năng lượng của chính nó. Ngay lập tức, những điều sẽ bắt đầu xảy ra ở nội tâm và xung quanh bạn để làm cho những mục tiêu này trở thành sự thật.

Bạn sẽ nhận thấy rằng những người được xem như là những người may mắn luôn tự tin nói về những điều họ muốn và về những điều cụ thể họ có thể làm để đạt được chúng. Họ nhận ra rằng, chỉ khi bạn trở thành như những gì bạn nghĩ về, cũng như *việc bạn đạt được những gì bạn nói về*. Vì vậy họ chắc rằng những gì họ nói về là những gì họ thực sự mong muốn, và không phải những gì họ *không mong muốn*.

Cuộc sống bên ngoài của bạn phản ánh cuộc sống bên trong của bạn

Quy luật Tương thích giải thích một trong những nhân tố may mắn có sức mạnh nhất. Quy tắc vô giá này làm cơ sở và giải thích cho hầu như mọi điều xảy ra với bạn. Nguyên tắc này nói rằng *thế giới bên ngoài của bạn có khuynh hướng là một hình ảnh phản chiếu của thế giới bên trong của bạn.* Những gì xảy ra ở thế giới bên ngoài của bạn là một sự phản chiếu và sự biểu lộ của những gì đang xảy ra bên trong của bạn. Và nó không thể là một điều gì khác.

Khi bạn đứng trước một tấm gương và nhìn thấy hình ảnh phản chiếu của mình, bạn biết rằng hình ảnh này được quyết định bởi những gì bạn trình diễn trước tấm gương. Khi bạn nhìn vào một phần cuộc đời bạn, bạn sẽ thấy được những quan điểm và những niềm tin phản chiếu lại với bạn. *Bạn không nhìn thấy được thế giới theo cách của nó nhưng theo cách bạn là ai*. Con người bên trong bạn quyết định chủ yếu những gì đang xảy ra với bạn ở thế giới bên ngoài.

Tính cách và cá tính của bạn quyết định phần lớn đến chất lượng của các mối quan hệ của bạn với những người khác. Thái độ của bạn và cách mọi người đối xử với bạn phần lớn được quyết định bởi

chính niềm tin, những mong đợi của bạn và thái độ của bạn đối với chính bạn. Mức độ ước muốn và tính cương quyết bên trong bạn tạo ra một thế giới bên ngoài với những thành công và thành tích về tài chính của bạn. Những người nghèo về bên ngoài chủ yếu là do họ nghèo ở ngay chính bên trong con người họ.

Tình trạng sức khỏe của bạn ở *bên ngoài* phần lớn được quyết định bởi cách bạn nghĩ về sức khỏe và sự khỏe mạnh của bạn ở *bên trong*. Những người thường luôn nghĩ về thức ăn có khuynh hướng béo phì và không hoàn toàn khỏe mạnh. Ngược lại, những người luôn nghĩ về sức khỏe và sự khỏe mạnh thường có một thân hình thon thả, gọn gàng và đầy sức sống. Sức khỏe và sự khỏe mạnh luôn được bắt đầu với việc suy nghĩ của bạn.

Quy luật tính tương đương về trí tuệ

Nguyên tắc tóm lược tất cả những quy luật về trí tuệ này, và dĩ nhiên nó là nhân tố quan trọng nhất của tất cả các quy luật, là Quy luật tính tương đương về trí tuệ. Quy luật này nói rằng *những gì bạn trải qua trong cuộc sống của bạn là tính tương đương về trí tuệ của những gì bạn tạo ra trong tâm trí bạn.*

Dĩ nhiên mục đích chính của bạn là tạo ra trong chính bản thân mình tính tương đương về trí tuệ của những gì bạn mong muốn có được ở thế giới bên ngoài. Để được hưởng và để đạt được một điều gì đó lớn hơn, bạn sẽ phải hình thành trong chính bản thân bạn ý thức về sự thành công, sức khỏe, hạnh phúc, sự giàu có, và sự thành đạt cá nhân phù hợp với những gì bạn thực sự mong muốn. Bạn sẽ phải tạo ra những thực tế được mong ước trong tâm trí của bạn trước khi bạn có thể trải qua nó trong thế giới của bạn. Và bạn phải kiểm soát hoàn toàn với tâm trí của bạn.

Bạn có thể bắt đầu tạo ra tính tương đương về trí tuệ vào bất cứ lúc nào. Không phải những ý nghĩ trong quá khứ hay những ý nghĩ trong tương lai của bạn sẽ quyết định cuộc đời và vận mệnh của bạn. Mà là những ý nghĩ được bạn nghĩ ra ngay bây giờ, ngay tại giây phút này. Bạn không bị trói buộc bởi những lỗi lầm trong quá khứ hay của những việc không chắc chắn trong tương lai. Khả năng

của bạn là vô tận vì bạn được tự do chọn lựa những ý nghĩ của bạn ngay tại thời điểm này và những gì bạn nghĩ ở tại thời điểm này sẽ quyết định hướng đi về cuộc sống của bạn trong tương lai.

Nắm lấy bánh lái cuộc sống của chính bạn

Nếu bạn đang lái xe trên đường và bạn bẻ lái chiếc xe một cách nhẹ nhàng theo một hướng này hay một hướng kia thì đó chính là hướng mà bạn sẽ đi ở thời điểm hiện tại. Nếu bạn giữ cho chiếc xe của bạn đi theo hướng được chọn này thì nó sẽ quyết định được điểm kết thúc của bạn. Tương lai của bạn không được quyết định bởi cách bạn đã đi vào ngày hôm qua hay cách bạn đã đi vào ngày mai. Nó được quyết định bởi những gì bạn nghĩ và làm ngay bây giờ.

Bạn không thể kiểm soát được toàn bộ thế giới. Bạn không thể kiểm soát tất cả những chi tiết rắc rối và vô hạn của cuộc sống hiện đại. Bạn không thể kiểm soát tất cả những năm tháng nằm lại phía sau hay những năm tháng đang nằm phía trước, nhưng bạn có thể kiểm soát thời điểm hiện tại này. May mắn thay, đây là tất cả những gì bạn cần để tạo ra tương lai của chính bạn và đạt được khả năng thành công của bạn.

Kiểm soát những ảnh hưởng tác động đến bạn

Trí tuệ của bạn đang thay đổi không ngừng dựa theo những gì đang xảy ra ở thế giới xung quanh bạn. Thông tin và những tác động mà bạn cho phép đi vào đầu óc bạn suốt cả ngày có một ảnh hưởng quan trọng đối với sự phát triển và cách nghĩ của bạn. Những thay đổi này trong cách suy nghĩ của bạn có thể hoặc được nhận biết rõ, cân nhắc và mang tính tích cực hoặc có thể là bừa bãi, tùy tiện và mang tính tiêu cực.

Sức mạnh của việc gợi ý ảnh hưởng đến cách bạn nghĩ, cảm nhận và cư xử. Nó ảnh hưởng đến con người hiện tại của bạn và con người mà bạn muốn trở thành. Các tác động của việc liên tục tấn công trí óc của bạn mỗi ngày đang tạo ra một trường lực của sự thu

hút hoặc sẽ mang đến cho bạn những điều bạn muốn hay những điều bạn không muốn.

Bởi vì bạn có khuynh hướng nhạy cảm với môi trường của bạn, bạn phải kiểm soát đối với những tác động mà bạn cho phép chạm đến trí tuệ có ý thức của bạn. Cũng như bạn chỉ sẽ ăn những loại thực phẩm giàu chất dinh dưỡng và có lợi cho sức khỏe nếu bạn muốn có được thân thể thon gọn, cũng như bạn chỉ phải nhận những tác động giàu chất dinh dưỡng và có lợi cho sức khỏe nếu bạn muốn có được một sự khỏe mạnh về mặt tinh thần. Bạn nên đọc những tài liệu thú vị, lắng nghe các chương trình audio lạc quan, xem những chương trình video giáo dục nâng cao và kết giao với những người đáng tin cậy. Bạn phải bảo vệ tính toàn vẹn của tinh thần của bạn như một điều thiêng liêng nhất.

Chịu trách nhiệm về cuộc đời của bạn

Một nhân tố khác mà chắc chắn làm gia tăng số lượng may mắn mà bạn gặp được trong cuộc sống là *sự chấp nhận trách nhiệm hoàn toàn* về chính bạn và với những điều xảy ra với bạn. Đặc điểm của một người ưu tú là từ chối những lời bào chữa, không đổ lỗi cho người khác hay than phiền về các hoàn cảnh của mình. Thay vào đó, họ lại nói, lặp đi lặp lại, “Tôi là người chịu trách nhiệm!”

Suy cho cùng, vì bạn trở thành như những gì bạn nghĩ về và chỉ bạn mới có thể nghĩ về những ý nghĩ của bạn, bạn hoàn toàn chịu trách nhiệm về mỗi một lĩnh vực trong cuộc sống của bạn. Bạn đang ở tại vị trí của bạn và bạn là ai vì bạn đã quyết định được mình phải ở đó. Nếu có bất cứ một phần nào của cuộc sống của bạn mà bạn không thích, bạn có trách nhiệm về việc thay đổi nó.

Việc chấp nhận trách nhiệm là người giải thoát vĩ đại. Nó đặt bạn hoàn toàn vào nhiệm vụ coi sóc cuộc đời của bạn và của mọi điều xảy ra với bạn. Do việc suy nghĩ của bạn kiểm soát vận mệnh của bạn, bằng cách chịu trách nhiệm về những ý nghĩ của bạn, nên bạn có thể kiểm soát toàn bộ cuộc đời của bạn.

Bằng cách quyết định chỉ nghĩ về những điều bạn mong muốn, bạn có thể trở thành một người cực kỳ may mắn. Bạn sẽ kích hoạt vỏ não dạng lưới của bạn (một phần của bộ não báo cho bạn biết về những điều quan trọng đối với bạn) và làm cho nó hoạt động vì bạn. Bạn sẽ lập chương trình cho trí tuệ tiềm thức của bạn. Bạn sẽ gia tăng những khả năng mà bạn sẽ đạt được sự thành công mà bạn ao ước. Trong khi đó, bạn có thể ngưng làm những điều đang ngăn bạn lại. Bạn có thể quyết định từ chối bất cứ những ý nghĩ nào làm hạn chế niềm tin của bạn vào tiềm năng của chính bạn.

Nếu bạn mua một xe hơi mới toanh với động cơ thật tuyệt vời từ chính hãng, bạn mang nó ra chạy ở trên đường và nó chạy tốt, bạn có cho rằng nó là một may mắn không? Dĩ nhiên là không! Sự thật rằng cho dù nó là một bộ phận tinh vi của thiết bị âm thanh, một cái đồng hồ được làm thủ công tay bằng hay một chiếc xe ôtô xinh đẹp, bạn biết rằng mỗi một vật trong số chúng được tạo nên theo những quy luật riêng biệt về cơ khí, vật lý và điện học. Sự thật rằng chúng chạy tốt không phải do sự may mắn mang lại.

Điều đó cũng đúng với bạn. Khi bạn bắt đầu áp dụng những nhân tố may mắn này vào cuộc sống của bạn, bạn sẽ bắt đầu để đạt được những điều đặc biệt. Bạn sẽ vượt lên trên những con người ở xung quanh bạn. Bạn sẽ có được nhiều thành công và thành quả hơn so với những gì bạn đã tưởng tượng. Bạn sẽ tạo cho mình một tương lai tuyệt vời. Và nó sẽ là kết quả của ý muốn, không phải của may mắn.

Bài tập thực hành

Những gì bạn cần thực hiện:

1. Giả sử rằng hôm nay bạn sẽ chỉ nghĩ và nói về những điều mà bạn thực sự muốn trong cuộc sống của mình. Chúng là những gì?

2. Khuyến khích những niềm tin tự giới hạn của mình, nhận ra những ý tưởng tiêu cực của bạn mà đang ngăn bạn lại, và sau đó xem như thể chúng không có thật.

3. Mong đợi điều tốt nhất trong mọi hoàn cảnh. Hãy tưởng tượng rằng bạn đã được cam kết gắn bó vào những thành công lớn trong mọi việc bạn làm, hành động sao cho phù hợp.

4. Nhận biết vấn đề lớn nhất hay nguồn gốc của những lo lắng hiện tại của bạn. Bạn có thể học được gì từ điều đó và nó sẽ làm cho bạn tốt hơn và vững vàn hơn trong tương lai?

5. Hãy lập trình đầu óc của bạn cho sự thành công bằng cách lặp đi lặp lại những lời khẳng định cá nhân về những mục tiêu của bạn ở thì hiện tại – Tôi có thể…

6. Kiểm soát những tác động có tính gợi ý trong môi trường của bạn; hãy cung cấp cho trí tuệ của bạn những cuốn sách, những chương trình audio, những cuộc nói chuyện và những người đáng tin cậy một cách liên tục.

7. Rèn luyện chính bạn để tìm kiếm những điều tốt đẹp và hữu ích hơn trong mỗi một lần kinh nghiệm. Bạn sẽ luôn tìm ra điều đó.

Nguyên tắc 2Sự rõ ràng mang tính quyết định then chốt

“Điều vĩ đại nhất mà một người có thể làm trong thế giới này là có thể thực hiện những việc đã được giao cho mình tốt nhất. Không có gì khác hơn chính là sự thành công”.

Orison Swett Marden

Có lẽ nhân tố quan trọng nhất của tất cả các nhân tố may mắn là biết được một cách chính xác những gì bạn muốn ở mỗi một lĩnh vực trong cuộc sống của bạn. Lý do hàng đầu để thành công lớn là có các mục tiêu và kế hoạch rõ ràng, cụ thể, có thể đo lường, được viết ra và được xuất phát bởi một ước muốn cháy bỏng để đạt được chúng. Việc biết được những gì bạn muốn sẽ gia tăng những xác suất mà bạn sẽ có được điều đó một cách bất ngờ.

Lý do hàng đầu cho việc không đạt lời giải như mong đợi và sự thất bại là do mục tiêu không rõ ràng và không có hệ thống. Sự thất bại xuất phát từ sự bất lực trong việc quyết định một cách chính xác những gì bạn muốn, điều đó sẽ như thế nào, khi nào thì bạn muốn, và làm sao bạn đạt được điều đó. Như diễn giả Zig Ziglar nói, phần đông mọi người là “chệch hướng chung chung” hơn là “cái riêng có ý nghĩa”. Sự thật là *bạn không thể đạt được một mục tiêu mà bạn không thể nhận thấy rõ.* Nếu bạn không biết nơi sẽ đến, thì chắc chắn bạn sẽ kết thúc ở một nơi nào đó khác. Bạn phải có những mục tiêu của mình.

Một người mà không có các mục tiêu thì giống như một con thuyền không có bánh lái, bị thổi bạt đi bất cứ nơi nào theo hướng gió thổi và theo hướng của thủy triều. Một người có các mục tiêu rõ ràng, cụ thể giống như một con thuyền có bánh lái, chạy thẳng chính xác đến đích đến của nó.

Thật đáng ngạc nhiên về việc bạn thay đổi may mắn của bạn nhanh như thế nào bằng cách trở thành người thiên về mục tiêu một cách mãnh liệt. Như một người bạn giàu có của tôi đã nói: "Thành công là những mục tiêu và tất cả điều khác là lời chú thích". Những mục tiêu có thể chỉ là lý do cho sự thành công, nhưng không có sự thành công nào có thể thực hiện được mà không có chúng!

Không có sự trùng hợp ngẫu nhiên

Một vài người tin vào những sự trùng hợp ngẫu nhiên. Họ tin vào sức mạnh của những trường hợp ngẫu nhiên tạo thành cuộc sống của một con người. Nhưng thật ra trong hầu hết các trường hợp, các sự trùng hợp ngẫu nhiên thật sự không xảy ra. Hầu hết chúng có thể liên quan đến những sự kiện đã xảy ra trước đây và đến sự chuẩn bị tốt về mặt tinh thần như đã được giải thích ở phần trước của sách.

Ngoài ra, có nhiều phần xác suất khác biệt so với các sự trùng hợp ngẫu nhiên cho là các sự kiện đặc biệt sẽ xảy ra. Theo quy luật quân bình, nếu bạn cố thử những điều khác nhau, giống như những quả banh bida đang lăn quanh bàn, một hay hai quả banh sẽ va vào nhau. Nhưng điều này xảy ra cùng với những sự kiện khác nhau được dựa vào quy luật, không phải do may mắn hay do sự trùng hợp ngẫu nhiên.

Tìm kiếm khả năng cầu may trong mọi việc

Có hai nguyên tắc quan trọng mà những nhân tố may mắn phải có và đã tồn tại trong suốt lịch sử. Những người đàn ông và những người phụ nữ thành đạt công nhất thường phải trải qua chúng. Việc hiểu biết những nhân tố này có thể làm cho bạn hiểu những khả năng mà bạn có thể chưa bao giờ hiểu được hay nhận thức được trong quá khứ.

Nguyên tắc đầu tiên của các nhân tố may mắn này là nguyên tắc cầu may. Khả năng cầu may đã được mô tả thích hợp nhất là "khả năng tạo ra những khám phá may mắn trên suốt con đường đời". Nguyên tắc về khả năng cầu may xuất phát từ một câu chuyện thần

tiên về ba chàng hoàng tử của vương quốc Serendip. Ba hoàng tử này đã đi chu du ở khắp mọi nơi, có được hết kinh nghiệm này đến kinh nghiệm khác của điều không may và những điều có vẻ như là tai họa trong cuộc sống của những người khác. Nhưng kết quả của những chuyến viếng thăm của họ và những khám phá may mắn họ tạo ra, những tai họa và những bi kịch lại trở thành những thành công và những niềm hạnh phúc lớn lao hơn bao giờ hết.

Vào một dịp nọ, ba chàng hoàng tử đi đến một trang trại và ở đó không may đã xảy ra một tai nạn. Người con trai duy nhất của người chủ trang trại bị ngã từ trên con ngựa duy nhất của gia đình xuống và anh đã bị gãy chân. Sau đó con ngựa chạy trốn và không tìm thấy được. Người nông dân khá đau buồn, nhưng ba chàng hoàng tử nói với ông đừng quá lo lắng, “Còn quá sớm để phán đoán; biết đâu một điều gì đó tốt đẹp sẽ xảy ra”.

Tại thời điểm này đất nước này tình cờ bị dính vào một cuộc chiến tranh với một đất nước láng giềng. Một buổi sáng nọ, một toán lính đã đến nhà để bắt tất cả những người đàn ông trẻ tuổi, khỏe mạnh đi lính. Thế là, người con trai duy nhất của người nông dân đã bị gãy chân vì thế anh đã được miễn việc nhập ngũ.

Vài ngày sau đó, những người đại diện của chính quyền đến để bắt tất cả những con ngựa có thể sử dụng được cho quân đội. Nhưng vì con ngựa duy nhất của họ đã chạy trốn nên một lần nữa người nông dân lại được miễn việc nộp ngựa. Những gì đã xảy ra có vẻ là việc bất hạnh, việc gãy chân và sự mất ngựa, hóa ra lại là một sự cứu giúp cho người nông dân.

Một khoảng thời gian sau, khi chiến tranh kết thúc, con ngựa đã tự trở về nhà, dẫn theo một vài con ngựa hoang khác. Chân của người con trai chẳng mấy chốc đã được bình phục. Và người nông dân đã rất hạnh phúc. Một tai họa hiển nhiên đã trở thành một chuỗi những chuyện không may lại hóa thành may mắn. Điều như thế này có thể cũng sẽ xảy ra với bạn, lần này đến lần khác, nếu bạn cho phép và bạn tìm kiếm chúng.

Trong một câu chuyện khác, ba chàng hoàng tử của vương quốc Serendip đã tình cờ gặp một người địa chủ giàu có mà toàn bộ điền trang đã bị cuốn đi bởi một trận lũ lụt. Mọi thứ mà ông tích lũy được trong suốt cuộc đời đã bị tiêu tan. Nhưng ba chàng hoàng tử của vương quốc Serendip đã cam đoan với ông ấy rằng một điều tốt đẹp nào đó sẽ xảy ra.

Khi họ đi ngang qua mảnh đất mà ở đó toàn bộ đất đai đã bị cuốn trôi bởi cơn lũ, họ đã tìm thấy được một viên đá quý, sau đó lại một viên khác, và một viên khác nữa. Hóa ra cơn lũ đã làm lộ ra vô số những viên đá quý hiếm đã làm cho người địa chủ đó trở nên giàu có hơn so với những gì mà ông chưa bao giờ tưởng tượng ra được.

Phát huy thái độ hy vọng tích cực

Chìa khóa để biết được khả năng cầu may là nguyên tắc của *những sự mong đợi tích cực.* Nguyên tắc này nói rằng bạn càng tin tưởng một cách tích cực vào những điều tốt đẹp sẽ xảy ra thì nó sẽ có nhiều khả năng điều đó sẽ xảy ra hơn. Mẫu số chung của một sự kiện mang tính cầu may rằng nó chỉ xảy ra khi bạn hoàn toàn tin tưởng mọi việc sẽ kết thúc tốt đẹp nhất và khi bạn đang tìm kiếm một điều gì tốt đẹp trong mỗi sự thất bại hay khó khăn. Sau đó, thật kinh ngạc, mọi điều của những sự kiện hạnh phúc xảy ra, mà phần nhiều trong số đó lúc ban đầu xuất hiện như những sự thất bại và những việc rủi ro. Sau đó chúng hóa ra chính xác như những gì cần thiết xảy ra cho bạn để đạt được mục tiêu cơ bản.

Tình hình hiện tại của bạn chính là những gì bạn cần

Đây chính là một nguyên lý triết học quan trọng: *Tình hình của bạn ngày hôm nay đúng với những gì bạn cần, tại thời điểm này, dành cho sự phát triển của chính cá nhân bạn.* Mỗi một phần trong cuộc đời của bạn chính xác như nó xảy ra. Mỗi một khó khăn bạn phải đương đầu và giải quyết ngày hôm nay chứa trong nó những khả năng mà bạn có thể chuyển thành lợi thế của chính bạn để đạt được lối sống mà bạn mong muốn cho chính bản thân mình.

Bạn có thể sẽ phải làm việc với một người chủ khó tính trong một ngành mà ở đó sự cạnh tranh rất mãnh liệt, lợi nhuận thì thấp và tiềm năng tương lai dường như bị hạn chế. Nếu bạn không cẩn thận, bạn có thể trở nên tiêu cực với công việc của mình và lo lắng về tình hình hiện tại của bạn. Nhưng nếu bạn nhận ra rằng, theo nguyên lý khả năng cầu may, thì nó chính là những điều bạn cần ngay tại thời điểm này, bạn có thể nghiên cứu để tìm ra được những lợi thế có ở trong đó.

Bạn có thể tự hỏi chính mình rằng, "Nếu tôi không làm công việc này, hiểu biết những gì hiện tôi đang biết về công việc và tương lai của nó, liệu tôi có đi vào lĩnh vực này trong lần đầu tiên không?" Nếu câu trả lời của bạn là "Không," thì sau đó câu hỏi tiếp theo của bạn có thể sẽ là, "Nếu tôi có thể làm bất cứ điều gì tôi thực sự mong muốn, thì điều đó sẽ như thế nào?"

Cho dù nó là gì đi chăng nữa, bạn có thể sử dụng kinh nghiệm hiện tại của mình như một bước nhảy cho những kinh nghiệm nhiều hơn và tốt hơn còn hơn là ngồi một chỗ, cầu nguyện và hy vọng rằng điều đó sẽ được tốt hơn. Bạn chỉ có thể nhận biết được đúng hướng bằng cách theo sau những điều sai lầm nhất thời.

Nghĩ về tương lai

Một nhân tố may mắn khác được giải thích theo một nguyên tắc là: *Việc bạn đến từ đâu không quan trọng vì nơi bạn sẽ đến mới thực sự là vấn đề.*

Quá khứ đã qua đi. Nó không thể thay đổi được. Nó chỉ thích hợp để mang đến cho bạn sự hướng dẫn và sự thông suốt để bạn có thể đưa ra những quyết định tốt hơn trong tương lai. Tất cả những vấn đề đó là nơi bạn sẽ đi đến từ giây phút này trở đi. Bạn không thể cho phép mình than vãn vì điều đó cũng bằng thừa. Hãy nhìn vào quá khứ như một mức giá thấp nhất, như một sự đầu tư trong cuộc sống của bạn là không có gì bù đắp nổi. Bạn không thể trở lại được. Sau đó, hãy tập trung sự chú ý của bạn vào tầm nhìn tương lai về các khả năng của chính bạn và bắt đầu hoạt động theo sự hướng dẫn này.

Nguyên tắc của tính đồng bộ

Nguyên tắc muôn thuở này có lẽ giải thích về nhân tố quan trọng nhất trong tất cả các nhân tố. Nó được thắt chặt và kết nối với các nguyên tắc khác trong cuốn sách này. Nó được biết đến hàng ngàn năm qua và được gọi *tính đồng bộ*. Nó thật sự tiến lên, vượt quá và hoạt động trong một mức độ khác như Luật nhân quả.

Luật nhân quả nói rằng mỗi một kết quả trong cuộc sống của bạn có những nguyên nhân riêng biệt nhất định mà bạn có thể liên hệ đến những điều khác. Hay nói cách khác, nguyên tắc đồng bộ này nói rằng những điều sẽ xảy ra trong cuộc sống của bạn không có mối quan hệ nhân quả trực tiếp nào. Sự đồng bộ xảy ra khi các sự kiện xuất hiện trong cuộc sống của bạn được liên kết, không phải bởi quan hệ nhân quả mà bởi *ý nghĩa.* Sẽ không có sự kết nối trực tiếp hay có thể nhận thấy rõ giữa những sự kiện trừ ý nghĩa chúng có được trong mối quan hệ với một trong những mục tiêu của bạn.

Một kỳ nghỉ ở Hawaii

Hãy tưởng tượng rằng bạn thức dậy vào một buổi sáng và nói với người vợ hay chồng của bạn về việc sẽ tuyệt vời như thế nào nếu có được một kỳ nghỉ ở Hawaii. Nhưng bạn biết mình không có khả năng và bạn không có thời gian cho việc đó. Tuy nhiên, ý tưởng về việc đi đến Hawaii là rất hấp dẫn với bạn. Nó kích thích đầu óc bạn. Các cảm xúc về sự mong muốn và sự hứng thú của bạn được đánh thức bởi ý nghĩ của một chuyến đi nghỉ ở Hawaii.

Bất cứ suy nghĩ nào mà làm cho bạn cảm động, bao gồm ý tưởng của việc đi nghỉ ở Hawaii, được chuyển từ trí tuệ có ý thức sang trí tuệ tiềm thức, một kiểu của quy luật hấp dẫn. Kết quả là bạn bắt đầu nảy sinh những rung động tích cực mà điều đó sẽ bắt đầu thu hút mọi người và các tình huống vào cuộc sống của bạn và điều đó sẽ làm cho ý nghĩ ban đầu của bạn trở thành hiện thực. Bạn bắt đầu kích hoạt nguyên tắc tính tương đồng.

Bạn đi làm vào ngày hôm nay và mơ một ngày nào đó thực hiện một chuyến đi đến Hawaii với người vợ hoặc người chồng của bạn. Bất

ngờ, ông chủ của bạn gọi bạn đến trong một vài giờ sau và nói với bạn rằng, vì bạn đã làm được một việc tốt và hiện tại công ty đang trong thời gian giảm nhẹ hoạt động, sẽ không có vấn đề gì nếu bạn muốn đi nghỉ trong vòng một đến hai tuần.

Vào bữa ăn trưa, một người bạn nói với bạn về một chi nhánh du lịch mới đã đưa vào một chuyến du lịch Hawaii trọn gói, bao gồm khách sạn, tiền vé máy bay và tiền phí vận chuyển trên bộ, với một mức giá thật tuyệt. Thực tế là, người bạn của bạn có một tập quảng cáo trong đó mô tả chính xác về hòn đảo mà bạn muốn đến thăm và khách sạn thích hợp với bạn, với mức giá không đến 2.000 đôla Mỹ cho cả hai người trong một tuần ở Hawaii.

Tối hôm đó, khi bạn về đến nhà có một bức thư thông báo về việc hoàn lại tiền thuế thu nhập với mức trả quá bất ngờ mà theo bạn đoán khoảng 2000 đôla!

Hãy chú ý đến những điều đã xảy ra. Bạn đã có một ý nghĩ rất rõ ràng về việc đi nghỉ ở Hawaii với người vợ hay người chồng của bạn. Chỉ một ngày có ba sự kiện xảy ra, không có một điều nào trong số chúng có mối quan hệ nào với những cái còn lại, nhưng tất cả chúng hoạt động cùng với nhau để cho phép bạn đạt được mục tiêu của bạn ít hơn một ngày.

Mang chính bạn đi vào khu vực

Kiểu sự kiện mang tính đồng bộ này bắt đầu xảy ra với bạn một cách thường xuyên khi bạn đi vào khu vực. Đây là một tình trạng tinh thần mà ở đó bạn cảm thấy và hoạt động với những điều tốt nhất của bạn. (Xảy ra “ở trong khu vực” là một cụm từ phổ biến trong thể thao). Khi bạn gây xúc động cho tâm trí bạn, làm cho những suy nghĩ của bạn trở nên trong sạch, làm gia tăng các ước muốn của bạn và tiếp cận cuộc sống của bạn với một thái độ tự tin, những sự mong đợi tích cực, tất cả các kiểu sự kiện mang tính đồng bộ và khả năng cầu may bắt đầu xuất hiện trong cuộc sống của bạn. Mối quan hệ duy nhất mà những sự kiện này phải có với những cái còn lại là ý nghĩa mà bạn đưa ra bởi những suy nghĩ của bạn.

Than ôi! Nếu những suy nghĩ của bạn mờ nhạt, không rõ ràng và mâu thuẫn thì những nguyên tắc này không thể hoạt động cho bạn. Sự thiếu rõ ràng này là một lý do chủ yếu đã làm cho hầu hết mọi người không hạnh phúc và không thành công. Họ có các sức mạnh tiềm năng to lớn nhưng họ không có khả năng sử dụng chúng cho lợi thế tốt nhất của họ vì họ không hiểu được cách chúng hoạt động như thế nào.

Có được một việc làm tốt hơn

Sau đây là một ví dụ khác của tính tương đồng, một câu chuyện có thật. Một người bạn của tôi đã không gặp may trong công việc của mình. Anh ấy và vợ của anh nói về việc anh ấy sẽ khá hơn như thế nào nếu anh ấy có thể có được một việc làm tốt hơn trong một lĩnh vực khác. Họ thảo luận ước muốn được làm việc cho một công ty nhỏ hơn của anh ấy, mà ở đó có nhiều cơ hội hơn cho thu nhập và sự thăng tiến được dựa trên sự khen thưởng xứng đáng, hơn là một mức lương cứng nhắc mà đưa ra mức lương cao nhất vào những gì mà anh có thể kiếm được.

Đêm tiếp theo, họ đi ra ngoài ăn tối tại một nhà hàng, nhưng nhà hàng rất đông người và họ đã không có được bàn đặt trước của mình. Vậy là, thay vì đi về nhà họ đã đi đến một nhà hàng gần đó và ở đó còn một bàn trống. Ở bàn kế bên là một người bạn mà anh đã không gặp trong thời gian dài. Người bạn đó và vợ của anh ta đang ăn tối với một cặp vợ chồng khác. Người đàn ông của cặp vợ chồng khác là chủ tịch của một công ty đang phát triển mạnh ở thành phố. Họ đã nói về việc khó khăn như thế nào để kiếm được một người tham vọng là người đang tìm kiếm cơ hội hơn là sự an toàn. Họ bắt đầu nói chuyện với nhau và điều đầu tiên mà người bạn của tôi nói là anh đang tìm một công việc mà có nhiều cơ hội hơn để thăng chức.

Ông chủ tịch đã đưa cho anh ấy tấm danh thiếp của mình và yêu cầu anh ấy gọi điện cho ông vào tuần tới. Anh ấy đã gọi điện, hẹn gặp mặt, được chấp nhận phỏng vấn và nhận được việc làm. Một năm sau anh ấy kiếm được mức lương gấp đôi so với ở công ty cũ.

Anh ấy và vợ đã chuyển tới một ngôi nhà đẹp hơn, mua một chiếc xe mới hơn và có một cuộc sống tốt hơn.

Hầu hết mọi người sẽ nói rằng đó là một ví dụ của sự may mắn, nhưng hiện bạn biết rằng điều đó chính là một ví dụ của tính đồng bộ. Người đàn ông trẻ đã rõ ràng, tự tin và lạc quan về những gì mà anh muốn. Kết quả là, anh ấy đã tạo ra một chuỗi tác động trong vũ trụ làm cho người đó không những đã bỏ đi một chỗ ngồi đã dành trước mà còn đưa anh đến ngồi một cách chính xác vào đúng bàn tại đúng một thời điểm kế bên đúng một người và người đó đã đưa ra đúng cơ hội cho anh tại một thời điểm nào đó trong cuộc đời của anh ấy.

Người đàn ông trẻ có thể đã ở nhà vào tối hôm đó, đọc báo và xem tivi. Trong trường hợp này, chắc chắn sẽ không có điều gì xảy ra. Sau đó, anh ấy có thể nói với mọi người rằng mình đang bị kẹt vào một công việc không có giá trị vì mình gặp vận rủi. Nhưng anh đã tự tạo ra vận may cho chính mình bằng cách hành động, chỉ vì anh sẽ có thể tạo ra vận rủi của chính mình với việc không làm một điều gì cả. Bạn và tôi đang cùng làm một kiểu công việc mỗi ngày, với mỗi một quyết định mà chúng ta tạo ra và mỗi một hành động mà chúng ta tiến hành.

Sức mạnh của tư tưởng mang tính chiến lược

Sự rõ ràng là một nhân tố may mắn mang tính quyết định then chốt. Bạn càng rõ ràng về những điều bạn muốn bao nhiêu thì tốc độ bạn đạt được nó sẽ nhanh chóng bấy nhiêu. Khi bạn làm sáng tỏ một cách tuyệt đối về những mục tiêu của bạn, bạn làm hoạt động tất cả sức mạnh tinh thần của bạn để giúp bạn đạt được những mục tiêu đó. Bạn phát triển một khả năng phán đoán tốt hơn về những hoạt động cụ thể mà bạn có thể tham gia vào để đẩy bạn về phía chúng nhanh hơn. Bạn có thể đưa ra những quyết định tốt hơn và nhanh hơn về việc chỉ định đúng về thời gian và các nguồn lực. Điều này đúng với cả trong đời sống cá nhân lẫn trong hoạt động kinh doanh của bạn.

Những công việc kinh doanh với các kế hoạch rõ ràng và được viết ra mang tính chiến lược sẽ thành công nhanh hơn so với những công việc kinh doanh mà chỉ hoạt động dựa theo bản năng. Viết ra một kế hoạch mang tính chiến lược có thể sẽ mất rất nhiều thời gian, có lẽ là trong nhiều giờ và thậm chí trong nhiều ngày. Nhưng một khi đã hoàn thành thì kế hoạch mang tính chiến lược đó sẽ trở thành một bản kế hoạch cho tương lai của công ty. Nó mang đến cho công ty một đường đi thông suốt để không ngừng phát triển, và các điểm chuẩn để dựa vào đó để đo sự thành công. Một kế hoạch mang tính chiến lược cho phép công ty và mọi người đang làm việc trong đó tập trung vào các hoạt động có giá trị cao.

Mục đích của việc lập kế hoạch mang tính chiến lược là để gia tăng *lợi nhuận thu được từ vốn cổ phần*, thu lợi từ vốn đầu tư tài chính trong kinh doanh. Một kế hoạch mang tính chiến lược cho phép mọi người trong công ty tập trung vào một số việc mà công ty có thể làm để có được những lợi nhuận cao nhất từ mọi người và nguồn lực trong kinh doanh.

Với tư cách là một cá nhân, bạn cũng sẽ tập trung hơn và gây được ấn tượng hơn khi bạn có một kế hoạch mang tính chiến lược của cá nhân. Tuy nhiên, thay cho việc cố gắng để gia tăng *lợi nhuận thu được từ vốn cổ phần* của bạn, mục tiêu của bạn trong việc lập một kế hoạch mang tính chiến lược của cá nhân là *gia tăng năng lực tiềm tàng của bạn.*

Như khi một công ty có vốn tài chính để đầu tư vào các hoạt động kinh doanh của nó, thì bạn có vốn *con người* để đầu tư vào cuộc sống của bạn. Nguồn vốn con người của bạn là *trí tuệ, xúc cảm và thể chất.* Mục tiêu của bạn là đạt được lợi nhuận hợp lý cao nhất về sự đầu tư của chính bạn trong công việc của bạn và trong cuộc sống cá nhân của bạn.

Không nên giống như Columbus

Mọi người đều muốn hạnh phúc. Nhưng tôi đã khám phá ra được rằng hầu hết những người không hạnh phúc, nếu bạn điều tra một cách kỹ lưỡng, sẽ chấp nhận là họ không có một mục tiêu cụ thể

nào cả. Những người không hạnh phúc không có một ý thức rõ ràng về ý nghĩa và mục đích trong cuộc sống. Họ giống như Colombus, là người bắt đầu lên đường đến một vùng đất mới mà không biết được là mình đang đi đâu. Khi ông đến được đó, ông đã không biết gì về nơi mình đã đến. Và khi trở về, ông cũng không biết được là ông đã ở đâu. Đây là cách mà hầu hết mọi người sống trong suốt cuộc đời của họ.

Thành công không phải là sự tình cờ

Thay vì rèn luyện các nguyên tắc kiểm soát và tự quyết, hầu hết mọi người sống không có ý thức theo quy luật ngẫu nhiên. Quy luật này nói rằng *thất bại khi đặt kế hoạch có nghĩa là việc lập kế hoạch thất bại.*

Mọi người sống bởi Quy luật ngẫu nhiên tin rằng cuộc sống là một chuỗi những sự kiện ngẫu nhiên, bừa bãi giống như việc gieo xúc xắc hay việc quay bánh xe rulet. Họ tin rằng "Nó không phụ thuộc vào những gì bạn biết mà vào những người bạn biết". Họ nói những điều như, "Bạn không thể đánh bại tòa thị chính của thành phố".

Mọi người sống theo Quy luật ngẫu nhiên là những người mua vé số, đi đến các sòng bạc, đầu tư vào các kế hoạch làm giàu một cách nhanh chóng, tiết kiệm từng đồng xu và đổ tiền vào các cuộc đầu tư mà họ không biết gì nhiều về chúng. Họ luôn hy vọng về một cơ hội may mắn và không bao giờ đạt được nó. Những người sống theo Quy luật ngẫu nhiên thường ghen tị với những người sống một cách thành công với Quy luật kiểm soát, hay nguyên tắc của việc thiên về mục tiêu.

Các phần thưởng khác nhau cho cùng một công việc

Trong mỗi một ngành, có những người đang cùng làm tốt một công việc nhưng có những người lại kiếm được nhiều tiền hơn hay ít tiền hơn so với những người khác. Điều đó khá phổ biến với tôi khi gặp được hai người, đang bán cùng một sản phẩm, có cùng nguồn gốc từ một công ty với cùng các điều kiện cạnh tranh, cho cùng một đối tượng khách hàng với cùng một mức giá nhưng một người trong số

họ lại kiếm được gấp 10 lần so với người kia. Với họ độ tuổi, học vị, kinh nghiệm, trí thông minh hay bất cứ nhân tố nào khác không có mấy khác biệt, tuy nhiên một người, thường là người trẻ tuổi hơn, đang kiếm được nhiều hơn người kia. Lý do cho điều này là gì?

Bạn đã biết được một phần của câu trả lời. Đó là do người thành công hơn đã làm được nhiều việc nhỏ để tăng thêm các khả năng thành công trong lĩnh vực riêng biệt của người đó. Người ít thành công hơn là người đã không làm được những việc như vậy. Cũng như bạn chỉ gặt những gì bạn đã gieo, bạn không thể gặt những gì mà bạn không gieo. Nếu bạn không đầu tư vào nó, thì bạn không thể kiếm được điều gì từ nó. Nếu bạn không bắt đầu hành động thì bạn sẽ không thể có các sự phản công.

Những người được trả lương cao nhất ở Mỹ, trong mọi lĩnh vực, hầu hết thường có những kế hoạch chiến lược mang tính cá nhân. Những người này thường là những người thiên về hành động một cách vững chắc. Họ biết chính xác những gì họ muốn. Họ viết ra các dự định và các kế hoạch chi tiết, với những kế hoạch làm việc và các phương án hoạt động nhằm đạt được chúng. Họ thực hiện chúng mỗi ngày.

Bạn càng biết rõ ràng về những gì bạn muốn và bạn càng tự tin với việc đạt được điều mà bạn mong muốn thì bạn sẽ càng làm cho các Quy luật niềm tin, Quy luật mong đợi, Quy luật hấp dẫn, Quy luật tương đồng và Quy luật tương đương tinh thần có tác dụng. Bạn càng tích cực thì bạn càng có được các hiện tượng của sự cầu may và tính đồng bộ. Bạn có sự rõ ràng càng lớn, thì cuộc sống của bạn càng trở thành một chuỗi liên tiếp các sự việc và tình huống hạnh phúc hơn và điều đó mang bạn đến gần mục tiêu của bạn hơn và mang mục tiêu của bạn đến gần bạn hơn.

Kiểm soát cuộc sống của bạn

Nguyên tắc kiểm soát là một nhân tố may mắn quan trọng. Nguyên tắc này được dựa trên một nghiên cứu tâm lý học, nói rằng: *Bạn cảm thấy tự tin về chính mình với một mức độ mà bạn cảm thấy bạn đang được quản lý bởi chính cuộc sống của bạn; bạn cảm thấy tiêu*

cực về chính bạn với một mức độ mà bạn có thể cảm nhận rằng bạn không nằm trong sự quản lý, hay bạn đang được quản lý bởi các lực lượng bên ngoài và những người khác.

Có một mối quan hệ trực tiếp giữa thành tích cao và sự hạnh phúc ở một bên và cảm giác quản lý trong cuộc sống của bạn ở bên còn lại. Bạn cảm thấy bạn càng chịu trách nhiệm về những gì đang xảy ra với bạn, thì bạn sẽ càng có nhiều năng lực cá nhân hơn. Bạn càng cảm thấy rằng mình là kiến trúc sư của chính vận mệnh và là người làm chủ số phận của chính bạn, thì bạn càng trở thành một người hạnh phúc hơn, tự tin hơn, nghị lực hơn và có mục đích hơn.

Tuy nhiên, nếu bạn cảm thấy rằng cuộc sống của bạn bị chi phối bởi người chủ thuê bạn, các hóa đơn, sức khỏe, các mối quan hệ, khả năng học vấn, sự cạnh tranh hay bất cứ một nhân tố nào khác, bạn sẽ cảm thấy không thể làm chủ được mình. Bạn sẽ cảm thấy lo lắng, tiêu cực và giận dữ. Bạn sẽ cảm thấy như một nạn nhân, không có việc làm và không thể thay đổi được tình trạng đó. Bạn sẽ đả kích dữ dội và đổ lỗi cho người khác về những rắc rối của bạn. Bạn sẽ bực tức với những người thành công và ghen tị với bất cứ ai làm tốt hơn bạn. Trên thực tế bạn sẽ tự làm cho mình thất bại vì bạn sẽ thu hút vào cuộc sống của bạn càng nhiều người và các tình huống phản ánh tâm trạng tiêu cực của bạn.

Điểm khởi đầu của sự thành công

Điểm khởi đầu cho sự thành công và hạnh phúc đối với bạn là bạn làm chủ được cuộc sống của bạn. Điều tuyệt vời nhất về những mục tiêu là chúng mang lại cho bạn một cảm giác kiểm soát theo *chiều hướng* thay đổi trong cuộc sống của bạn. Các mục tiêu mang lại cho bạn cảm giác bạn đang ngồi ở vị trí của người lái xe và đặt tay lên vô lăng. Các mục tiêu làm cho bạn cảm thấy rằng cuộc sống của bạn đang đi đúng hướng mà bạn muốn đi đến.

Bạn càng cảm nhận được mình trong việc kiểm soát mỗi giai đoạn cuộc sống của bạn nhiều hơn, bạn càng trở thành người lạc quan và tích cực hơn. Bạn càng trở nên người lạc quan và tích cực hơn, thì bạn sẽ càng làm cho tất cả các quy luật và nguyên tắc về tinh

thần có tác dụng và dường như bạn sẽ trải qua được nhiều sự may mắn hơn.

Sức mạnh của mục đích

Một nhân tố khác của may mắn là *cường độ của mục đích.* Như Benjamin Disraeli đã nói: *"Bí mật của sự thành công là tính không thay đổi của mục đích".*

Thật ra, tất cả những người thành công là những người cực kỳ tập trung và có mục đích. Nếu bạn thấy hai người có cùng các khả năng, người muốn đạt được nó mỹ mãn nhất – ước muốn mãnh liệt nhất trong hai người – là người sẽ luôn thành công hơn. Quyết định một cách chính xác những gì bạn thực sự muốn trong mỗi lĩnh vực của cuộc sống của bạn, và sau đó tập trung một cách mãnh liệt vào việc đạt được nó, giống như một tia sáng của đèn lade. Quyết tâm chịu đựng cho dù nó có kéo dài trong bao lâu đi chăng nữa. Quyết định trước rằng bạn sẽ không bao giờ bỏ cuộc.

Bắt đầu với trò chơi bên trong

Trong việc đề ra kế hoạch mang tính chiến lược của cá nhân, bắt đầu từ bên trong thâm tâm và tiến hành hành động ra ở bên ngoài. Bắt đầu từ chính nội tâm, các giá trị và sự tin tưởng sâu xa nhất ở nội tâm của bạn. Sau đó mỗi một lĩnh vực trong cuộc sống và các hoạt động mà cách cư xử và các hoạt động hàng ngày của bạn phải ứng xử phù hợp với những nguyên tắc cơ bản và thống nhất.

Trong phạm vi của các mục tiêu này, hãy bắt đầu với chính bạn. *Các giá trị của bạn là gì?* Bạn tin tưởng vào điều gì? Bạn đại diện cho cái gì và điều quan trọng hơn nữa là bạn không đại diện cho cái gì?

Bạn có tin tưởng vào các giá trị của sự trung thực, sự thành thật, tính rộng rãi, lòng trắc ẩn, sự chu đáo, tình yêu, sự tha thứ và sự thật không? Bạn có tin tưởng vào các giá trị của tính chính trực, sở trường của cá nhân, tính sáng tạo, sự tự do và sự tự thể hiện mình không? Bạn có tin tưởng vào các giá trị của tình bạn, tính kỷ luật tự

giác, công việc, sự tự thân phát triển và thành công không? Các giá trị *của bạn* là gì?

Khả năng tự hỏi và trả lời những câu hỏi này của bạn là điểm khởi đầu cho việc đạt được thành công lớn nhất và tính quan trọng của chính bản thân. Để khai thác hoàn toàn tiềm năng của bạn không thể thiếu các câu trả lời này và dành cho việc xác định chính xác những gì bạn thực sự muốn trong cuộc sống. Khi bạn biết được chính xác *ở bên trong* bạn là ai thì sau đó chỉ có bạn mới có thể quyết định được bạn thực sự mong muốn cái gì *ở bên ngoài*.

Bạn cần từ ba đến năm giá trị cốt lõi để xây dựng một cuộc sống và một tính cách lớn. Sau đó bạn có thể bổ sung thêm các giá trị khác. Nhưng những giá trị này đã đủ cho một kế hoạch mang tính chiến lược của cá nhân. Khi bạn đã lựa chọn các giá trị cốt lõi của bạn, sau đó bạn sẽ tổ chức lại theo mức quan trọng của các giá trị đó. Giá trị nào là giá trị quan trọng nhất đối với bạn? Tiếp đến là giá trị nào? Giá trị nào đứng thứ ba? Và nhiều nhiều nữa.

Cách bạn có thể nói về những giá trị thật sự của bạn như thế nào? Điều đó thật đơn giản. Bạn luôn thể hiện các giá trị của bạn trong *các hành động* của bạn. Bạn chứng minh cho chính mình và những người khác về những gì bạn thật sự tin tưởng bằng cách nhìn vào những gì bạn làm, đặc biệt là khi bạn chịu một sức ép căng thẳng. Mỗi khi bạn bị buộc phải lựa chọn giữa một hành động và một điều gì khác, bạn sẽ luôn luôn chọn hành động vì nó phù hợp với giá trị có ảnh hưởng lớn đến bạn tại thời điểm đó.

Nếu một người nói rằng: “Gia đình tôi có ý nghĩa quan trọng nhất đối với tôi”, điều này có nghĩa là, khi bị buộc phải lựa chọn, người ấy sẽ luôn chọn gia đình của mình. Nếu một người nói rằng sức khỏe là giá trị nhất thì người ấy sẽ luôn hành động để duy trì sức khỏe cho chính mình và những người mà người ấy quan tâm nhất.

Nhưng hãy nhớ rằng, điều đó không phải là những gì bạn nói, hay mong ước, hay hy vọng hay dự định hay đặt kế hoạch để hoạt động hay bạn sẽ trở thành vào một ngày nào đó. Nó chỉ là những gì có giá trị mà bạn thực hiện. Các hành động của bạn nói cho chính bạn

và những người xung quanh bạn biết bạn thực sự là người như thế nào. Nguyên tắc này luôn đúng trong đời sống kinh doanh và đời sống chính trị cũng như trong các mối quan hệ và đời sống cá nhân.

Tầm nhìn của bạn về tương lai chính mình là gì?

Một khi bạn đã quyết định được các giá trị của mình, thì sau đó bạn hãy chuyển sang việc tạo ra cái nhìn của cá nhân bạn. Đôi khi cái nhìn của bạn là một bức tranh về cuộc sống lý tưởng của bạn ở tương lai. Bạn tạo ra tầm nhìn cho chính bạn, gia đình, công việc hay nghề nghiệp của bạn bằng cách tưởng tượng rằng bạn không có bất cứ sự hạn chế nào. Hãy tưởng tượng rằng bạn có thể vẫy chiếc đũa thần và tạo ra một tương lai sáng lạn hơn thì lúc đó tương lai của bạn sẽ như thế nào?

Những người đứng đầu khác với những người bình thường vì họ có được tầm nhìn rộng. Những người đàn ông và những người phụ nữ sẽ đi đến một nơi nào đó với cuộc sống của họ có một cái nhìn rõ ràng về những gì nó sẽ xảy ra giống như khi họ đến được đó. Sự phát triển của một tầm nhìn thuyết phục, hấp dẫn đối với tương lai của bạn là một trong những bước quan trọng nhất mà bạn cần có trong việc tạo ra tương lai của chính mình.

Như một bài tập, hãy tưởng tượng rằng bạn có được 10 triệu đôla Mỹ tiền mặt, sau khi đã trừ các chi phí thuế, hay bạn được thừa hưởng từ một người bà con xa vừa mới qua đời. Bạn sẽ làm điều gì khác biệt? Bạn sẽ vạch ra cuộc sống tuyệt vời của bạn như thế nào? Hãy tưởng tượng rằng nếu bạn hoàn toàn biết rõ về những gì nó sẽ trông giống, cuộc sống lý tưởng ở tương lai là chắc chắn với bạn. Với tầm nhìn có phương hướng này, bạn có thể nghĩ về những gì bạn có thể làm mỗi ngày để làm cho điều đó trở thành hiện thực.

Những người đứng đầu có tầm nhìn rộng

Một trong những đặc điểm của những người đứng đầu trong mỗi một lĩnh vực là họ có một cái nhìn lý tưởng, một tương lai hấp dẫn dành cho chính họ, gia đình và cả các công ty của họ. Họ cho phép chính mình mơ ước. Họ tạo ra một bức tranh về những gì có thể

xảy ra hơn là cho phép chính họ hăng hái bắt đầu làm những gì đã tồn tại ở thời điểm hiện tại. George Bernard Shaw, một nhà viết kịch nổi tiếng người Anh trước đây đã từng viết: *"Hầu hết mọi người nhìn thế giới và hỏi 'tại sao?' còn tôi nhìn thế giới và hỏi 'tại sao lại không?'"*

Có hàng ngàn người đàn ông và phụ nữ trên toàn nước Mỹ đã đạt đến các vị trí cao nhất từ những sự khởi đầu tầm thường. Phần đông trong số họ đến từ các nước khác và đã bắt đầu mà không có bất cứ lợi thế nào cả. Nhưng điều duy nhất mà họ có được đó chính là những giấc mơ. Và họ đã tin rằng họ có khả năng để đạt được các giấc mơ đó. Vì họ tin tưởng một cách mãnh liệt vào chính họ, và đã quyết định thực hiện bất cứ điều gì cần thiết để hoàn thành các giấc mơ của mình, họ đã làm cho tất cả các nguyên tắc và quy luật tinh thần mà chúng ta đã nói qua có tác dụng. Trong một vài năm ngắn ngủi, mọi người xung quanh họ sẽ nói về việc họ đã may mắn trở nên thành công như thế nào.

Tạo ra một bản báo cáo nhiệm vụ

Một khi bạn có một cái nhìn lý tưởng về tương lai của bạn, bạn có thể viết ra một bản báo cáo nhiệm vụ cá nhân của bạn. Nhiệm vụ của bạn khác với tầm nhìn của bạn. Trong khi tầm nhìn của bạn là một ý niệm lý tưởng của một tình trạng được mong ước trong tương lai thì nhiệm vụ của bạn là một bản báo cáo chi tiết về mẫu người bạn muốn trở thành trong tương lai. Bản báo cáo nhiệm vụ mô tả việc bạn mong muốn tạo ra một sự khác biệt với cuộc sống của bạn như thế nào, và việc bạn sẽ tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống của những người khác như thế nào.

Khi Albert Einsten được hỏi về mục tiêu cuộc sống của con người, ông đã trả lời: *"Tại sao ư, đó là phải phục vụ người khác. Còn có thể có mục đích nào khác nữa ư?"*

Bản báo cáo nhiệm vụ của bạn cũng cho bạn biết về việc người khác sẽ mô tả bạn trong tương lai như thế nào. Stephen Covey đưa ra giả thuyết là bạn sẽ viết ra bản báo cáo nhiệm vụ cá nhân của bạn như thể bạn đang viết lời cáo phó của chính bạn. Vạch rõ

nhiệm vụ của bạn theo cách bạn muốn được ghi nhớ, với việc mô tả rằng bạn muốn một người bạn thân nhất đọc nó tại tang lễ của bạn.

Bản báo cáo nhiệm vụ cá nhân của bạn có thể được xem như là một hướng dẫn cho cách cư xử của bạn đối với những người khác trong suốt cuộc đời của bạn. Nó là một sự diễn đạt các giá trị của bạn trong hành động. Ví dụ, nếu một trong các giá trị của bạn là tính thật thà thì nhiệm vụ của bạn có liên quan đến tính thật thà sẽ là, “Tôi hoàn toàn thành thật với chính bản thân tôi và với mọi người khác trong mọi tình huống cho dù cái giá phải trả của nó có là gì đi chăng nữa. Tôi luôn luôn giữ lời và trong bất cứ trường hợp nào tôi có thể được tin tưởng hoàn toàn”.

Bạn cũng cần một bản báo cáo nhiệm vụ dành cho công việc của bạn. Bản báo cáo nhiệm vụ này dành cho việc kinh doanh và sự nghiệp của bạn sẽ phù hợp với báo cáo nhiệm vụ cá nhân của bạn, nhưng nó sẽ phải rõ ràng hơn theo các cách cụ thể nào đó. Điều đó có thể đánh giá được hay có thể đạt được. Bạn sẽ có thể hoàn thành một nhiệm vụ trong kinh doanh, giống như thi hành nghĩa vụ quân sự và sau đó được giải ngũ.

Ví dụ, tại một thời điểm nào đó, bản báo cáo nhiệm vụ của công ty AT&T là: “Mang điện thoại đến trong tầm tay của mỗi người dân Mỹ”. AT&T đã mất gần 80 năm để đạt được mục tiêu đó. Bản báo cáo nhiệm vụ đó định hướng cho các hoạt động của một công ty thành công nhất trên thế giới trong gần một thế kỷ qua. Tuy nhiên, khi đã đạt được mục tiêu trên, AT&T cần đến một nhiệm vụ mới, và họ đã không thành công trong việc phát triển nhiệm vụ đó. Họ đã nhầm lẫn suốt từ đó.

Nhiệm vụ kinh doanh của bạn có thể như sau: “Tôi là một người bán hàng chuyên nghiệp và nổi bật trong số 10% những người đứng đầu trong ngành của tôi. Tôi mang lại số lượng và chất lượng dịch vụ tốt nhất, đáng tin cậy và thành thật đối với mỗi một khách hàng, và kết quả là tôi kiếm được hơn 50.000 đôla mỗi tháng trong lĩnh vực của tôi”.

Đây chính là một bản báo cáo nhiệm vụ nói rõ mức thu nhập bạn muốn đạt được trong lĩnh vực của mình, loại công việc mà bạn sẽ làm để đạt được mức thu nhập đó, và cách bạn sẽ đánh giá về việc đạt được mục tiêu của bạn. Bên thứ ba khách quan có thể nhìn thấy cách hành động và các kết quả của bạn và họ sẽ nói cho bạn biết bạn gần như thế nào với việc hoàn thành nhiệm vụ của bạn.

Sự kết hợp hai lần liên tiếp

Điều tuyệt vời nhất về việc có được cả tầm nhìn và bản báo cáo nhiệm vụ là bằng cách nghĩ về chúng, và xem xét chúng một cách thường xuyên, bạn kích hoạt và gây ra tất cả các quy luật về tinh thần hoạt động trong cuộc sống của bạn. Bạn thực sự bắt đầu để trở thành mẫu người mà bạn đã tưởng tượng, và bạn bắt đầu tạo ra tương lai lý tưởng mà bạn đã từng mơ đến. Bạn chịu trách nhiệm về việc hình thành tính cách và vận mệnh của chính bạn.

Hãy nhớ rằng, bạn trở thành như những gì bạn luôn luôn nghĩ đến. Khi bạn không ngừng nghĩ về bản thân mình như một người xuất sắc hoàn toàn, cùng lúc bạn cũng sẽ trở nên một người rất giống với người xuất sắc mà bạn đã tưởng tượng. Khi bạn nghĩ về tương lai lý tưởng nhất của bạn, bạn sẽ nhanh chóng lôi cuốn vào cuộc sống của bạn mọi điều bạn cần để làm cho điều đó trở thành hiện thực đối với bạn.

Ngọn lửa của sự ước muốn

Bạn có thể gia tăng các khả năng của việc đạt được thành công to lớn bằng cách gia tăng cường độ ước muốn về mục tiêu của mình. Chỉ có một giới hạn thực sự về những gì bạn có thể đạt được là bạn thực sự mong muốn nó như thế nào. Ước muốn của bạn quyết định vận mệnh của bạn. Ngọn lửa ước muốn quyết định cường độ ước muốn của bạn. Khi bạn có một ước muốn cháy bỏng để đạt được một mục tiêu về bất cứ lĩnh vực nào, nó sẽ đẩy và kéo bạn tiến về phía trước. *Ước muốn là nhiên liệu trong một cái lò tham vọng.* Ước muốn là sức mạnh có trong tính cách của bạn. Lý do chính mà những người đạt được những điều to lớn là vì họ thiết tha về những

gì họ thực sự mong muốn. Họ trở nên không thể cưỡng lại được và không thể ngăn lại được.

Ước muốn xuất phát từ sâu bên trong bạn. Nó ở sâu trong tính cách và các giá trị thật của bạn. Cách duy nhất mà bạn có thể có một ước muốn cháy bỏng và mãnh liệt dành cho một mục tiêu riêng biệt, cho cá nhân hay cho những điều khác là làm cho mục tiêu đó tỏ bày các giá trị thật của bạn và phù hợp với tầm nhìn của cá nhân mà bạn thực sự muốn trở thành trong cuộc sống.

Lập danh sách ước mơ của chính bạn

Sau đây là một bài tập tuyệt vời dành cho bạn. Hãy lấy một mẩu giấy và bắt đầu lập danh sách ước mơ của chính bạn. Hãy để cho tâm trí của bạn được tự do bay bổng. Hãy tưởng tượng rằng bạn không có bất cứ điểm yếu nào. Hãy tưởng tượng rằng bạn sẽ có được mọi thứ: thời gian, tiền bạc, các nguồn lực, sự thông minh và học vấn, kinh nghiệm và tất cả các mối quan hệ trên thế giới. Hãy tưởng tượng rằng bạn có thể làm được, hay có được bất cứ điều gì trong cuộc sống của bạn. Hãy viết ra mọi điều bạn mong muốn trong cuộc sống của bạn nếu bạn không có các điểm yếu có thể có trong khả năng của bạn.

Đừng quên quyết định những gì bạn thực sự muốn trước khi bạn quyết định những gì có thể thực hiện được. Đừng rơi vào bẫy của sự hạn chế của chính bạn trước bằng cách suy nghĩ về tất cả các lý do tại sao nó không thể thực hiện được trước khi bạn bắt đầu viết. Hãy gác cụm từ *có thể thực hiện được* sang một bên ngay bây giờ và chỉ cho phép bản thân bạn được mơ ước.

Lập danh sách các mục tiêu của bạn

Khi bạn đã lập xong danh sách ước mơ của bạn, hãy lấy một tờ giấy khác và viết ngày tháng lên trên. Sau đó lập một danh sách có ít nhất mười mục tiêu mà bạn muốn hoàn thành trong 12 tháng tới. Đây là một trong những bài tập để đạt được mục tiêu có tác động nhất mà bạn chưa bao giờ học qua. Nó vừa đơn giản, vừa có tác

động mạnh và tất cả những gì mà bài tập này yêu cầu chỉ là một mẩu giấy, một cây viết và một ít thời gian của bạn.

Hầu hết 95% thanh niên không viết ra được bất cứ mục tiêu nào. Khi bạn viết ra một danh sách có 10 mục tiêu mà bạn muốn đạt được trong 12 tháng tới, bạn sẽ gia nhập vào 3% những người đang sống và làm việc ngày nay. Bằng cách rèn luyện đơn giản về việc ghi chép ra giấy các mục tiêu của mình, bạn sẽ gia nhập vào hàng ngũ những người giỏi nhất.

Điều thú vị là, nếu tất cả những gì bạn đã làm là viết ra một danh sách có 10 mục tiêu và sau đó bỏ tờ giấy đó vào một nơi nào đó mà bạn sẽ không tìm thấy trong một năm, toàn bộ cuộc sống của bạn sẽ thay đổi. Sau 12 tháng, khi bạn mở tờ giấy đó ra, bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy rằng có đến 8 trong 10 mục tiêu của bạn đã được hoàn thành theo các cách đáng chú ý nhất.

Bạn sẽ chú ý đến các mức độ gây ngạc nhiên của tính đồng bộ và tài cầu may đằng sau việc đạt được mỗi một mục tiêu của bạn. Bạn sẽ nhìn thấy một chuỗi các sự trùng hợp ngẫu nhiên được liên kết đáng chú ý mà bạn không thể dự đoán trước hay vạch kế hoạch trước được. Nhưng điểm mấu chốt là: Bạn sẽ đạt được 8 trong số 10 mục tiêu của bạn theo các cách mà bạn không thể tưởng tượng được. Và cái giá mà bạn phải trả để thực hiện bài tập này trong cuộc sống của bạn chỉ gồm một mẩu giấy, một cây viết và mất khoảng chừng 10 phút.

Điều thay đổi cuộc sống đã được chứng minh

Tôi đã đưa bài tập này cho mười ngàn người trên khắp thế giới. Sau đó đã không có một người nào đến gặp tôi và nói rằng nó không thể thực hiện được. Sự thật là nhiều người nói rằng cuộc sống của họ đã hoàn toàn thay đổi sau khi họ thực hiện bài tập đó, đôi khi trong một khoảng thời gian ít hơn 30 ngày. Và bạn càng sẵn sàng cho sự thành công, thì kết quả mà bạn đạt được càng nhanh và lớn hơn khi bạn viết ra 10 mục tiêu này.

Cách đây không lâu, tôi đã có một cuộc nói chuyện trong một căn phòng đầy các ủy viên ban quản trị tài chính có quyền lực lớn. Trong suốt buổi sáng, tôi đã đề nghị mỗi người viết ra 10 mục tiêu cho chính họ trước khi kết thúc một ngày. Ngay sau khi bắt đầu cuộc nói chuyện vào ban chiều, tôi đã hỏi họ rằng có bao nhiêu người đã viết ra được 10 mục tiêu của họ? 60% thính giả đã hoàn tất chúng vào giờ ăn trưa. Vào cuối ngày có hơn 90% đã viết ra được những mục tiêu của mình. Và tôi tin chắc rằng tất cả họ đã lập xong các bản danh sách mục tiêu trước khi họ lên giường ngủ vào tối hôm đó.

Mười hai tháng sau, bộ phận đó đã đạt được rất nhiều thành tích kinh doanh trong công ty. Những người trong căn phòng đó đã trở thành một vài người kiếm tiền hàng đầu trong ngành dịch vụ. Họ vẫn tiếp tục nói về bài tập này và viết lại những mục tiêu của của họ mỗi năm. Họ xem việc viết ra những mục tiêu là những vũ khí bí mật của họ. Nó cũng có thể là của bạn nữa.

Xác định rõ mục đích chính của bạn

Khi bạn đã có một danh sách 10 mục tiêu, hãy thực hiện chúng và tự hỏi chính mình rằng: *“Mục tiêu nào trong danh sách này sẽ có ảnh hưởng lớn đến cuộc sống của tôi nếu tôi thực hiện được nó?”*

Cho dù nó là mục tiêu nào đi chăng nữa, thì bạn hãy chọn mục tiêu đó và viết chúng vào phía trên cùng của một tờ giấy khác. Mục tiêu này đang trở thành *mục đích chính* của bạn. Nó trở thành mục tiêu mà bạn nghĩ về và tiếp tục thực hiện trong suốt hầu hết mọi thời gian. Nó trở thành nguyên tắc tổ chức trung tâm của các hoạt động của bạn.

Việc xác định một cách rõ ràng mục đích có thể cho phép bạn thiết lập những quyền ưu tiên tốt hơn, đưa ra những quyết định tốt hơn và thực hiện được nhiều hơn những điều mà sẽ giúp bạn đạt được mục tiêu của mình. Bằng cách viết ra 10 mục tiêu, chọn lựa mục tiêu quan trọng nhất của bạn và bằng cách quyết định chọn điều đó như mục đích chính của bạn, bạn sẽ đưa bản thân bạn vào trong tốp 1% của người trưởng thành trong xã hội của chúng ta.

Lập kế hoạch để đạt được mục tiêu của bạn

Bên dưới mục tiêu của bạn trong tờ giấy đó, hãy viết ra từng hành động riêng biệt mà bạn có thể nghĩ rằng mình có thể thực hiện nó ngay bây giờ hay trong tương lai để đạt được mục tiêu đó.

Đây là một bài tập quan trọng. Bạn có thể nghĩ về càng nhiều hoạt động khác nhau mà bạn có thể thực hiện được nhằm giúp bạn đạt được mục tiêu của mình, thì bạn sẽ càng cần phải có sự rõ ràng. Bạn sẽ trở nên tin chắc rằng mục tiêu của bạn có thể đạt tới được. Bạn sẽ trở nên tự tin và kiên quyết hơn. Bạn sẽ hăm hở hơn để bắt đầu và để tiếp tục khi bạn có một danh sách các hoạt động để tiếp tục thực hiện.

Khi bạn viết ra những mục tiêu của mình lần đầu tiên, bạn có thể trải qua những nghi ngờ và các nỗi lo âu. Mặc dù bạn mong ước và hy vọng về mục tiêu đó, nhưng bạn có thể nghi ngờ và thậm chí chê bai khả năng đạt được mục tiêu đó của bạn. Nhưng khi bạn bắt đầu lập kế hoạch cho những bước cần thiết bạn cần thực hiện, bắt đầu ngày hôm nay, bạn sẽ bắt đầu thấy mục tiêu của bạn theo một phương diện hoàn toàn mới.

Càng có nhiều chi tiết trong kế hoạch đạt được mục tiêu của bạn, thì nó càng trở nên khả thi. Bằng cách viết ra các mục tiêu và các kế hoạch của bạn, bạn sẽ đưa nó vào sâu hơn trong trí nhớ tiềm ẩn của bạn. Bạn sẽ tin tưởng hơn rằng bạn có thể dễ dàng đạt được chúng. Bạn bắt đầu lôi cuốn các ý tưởng, con người và các nguồn lực giúp bạn đạt được những mục tiêu đó.

Thực hiện kế hoạch của bạn

Khi bạn đã có một danh sách các hoạt động, hãy chọn ít nhất một hành động và tiến hành thực hiện nó ngay lập tức. Từ khi bạn bắt đầu thực hiện các hoạt động trong danh sách của bạn, bạn sẽ bắt đầu nhìn thấy được một sự tiến bộ. Sự tiến bộ này sẽ thúc đẩy bạn thực hiện những hoạt động khác. Bạn sẽ bắt đầu trải qua các ví dụ của tính đồng bộ trong các trường hợp xảy ra quanh bạn. Bạn sẽ cảm nhận được nhiều hơn trong việc kiểm soát cuộc sống của bạn.

Bằng cách viết, lên kế hoạch và thực hiện mục tiêu của bạn, bạn sẽ kích hoạt vỏ não dạng lưới của bạn. Bạn sẽ nhận thức được nhiều hơn về con người và các khả năng xung quanh bạn mà nó có thể giúp bạn đạt được các mục tiêu đó. Bạn sẽ có nhiều sức lực và sự chú ý hơn. Bạn sẽ nắm chắn và lạc quan hơn. Bạn sẽ bắt đầu tạo ra tương lai của chính bạn. Và tất cả những điều đó chỉ mất một tờ giấy và một vài phút của bạn mà thôi.

Những người chiến thắng thường hỏi những câu hỏi thích hợp

Đây là một điểm khác nhau giữa người chiến thắng và người thua cuộc. Người thua cuộc nghe về bài tập viết về 10 mục tiêu này, chọn một trong số chúng và sau đó thực hiện chúng trong một vài ngày, nhưng sau đó lại hỏi: “Điều gì sẽ xảy ra nếu nó không có tác dụng?”

Nhưng đó là một câu hỏi sai. Câu hỏi đúng cần hỏi, câu hỏi mà những người chiến thắng hỏi là: “Điều gì sẽ xảy ra nếu nó có tác dụng?”

Nếu nó không có tác dụng, bạn sẽ chỉ mất một mẫu giấy và một vài phút trong quỹ thời gian của bạn. Tuy nhiên, nếu phương pháp 10 mục tiêu này có tác dụng, nó có thể thay đổi cuộc sống của bạn mãi mãi. Dĩ nhiên, nếu nó không có tác dụng, bạn sẽ là một vài người trong số hàng ngàn người mà bài tập này đã không có tác dụng. Có một sự thật chắc chắn là chính bạn sẽ là người quyết định ngừng việc thực hiện bài tập này hay không.

Tuy nhiên, sự thật là nó có tác dụng. Và nó có tác dụng nhanh hơn bạn có thể tưởng tượng. Hãy cho nó một cơ hội và tìm kiếm cho chính bạn.

Những phép mầu xảy ra

Một nhà tư vấn tài chính đã tham dự vào hội nghị chuyên đề của tôi ở Phoenix, bang Arizona vào một buổi sáng thứ Bảy. Ông ấy đã bay về Houston ngay chiều đó. Vào ngày thứ Năm của tuần kế tiếp, ông ấy đã gọi điện đến văn phòng và nói chuyện với thư ký của tôi. Sau đó ông ấy đã viết cho tôi một bức thư trình bày chi tiết về những gì

ông ấy đã làm sau khi ông rời khỏi cuộc hội nghị chuyên đề. Đây là những gì đã xảy ra với ông ấy.

Ông ấy nói rằng, mình đã nghe nói nhiều lần về các mục tiêu trước đó. Nhưng ông ấy đã tránh không viết chúng ra. Nhờ vào sự gợi ý của tôi, ông ấy đã quyết định rằng sẽ viết ra 10 mục tiêu cho 12 tháng sắp tới, ông đã viết chúng trên chuyến bay về nhà trong chiều thứ Bảy. Ông ấy nói rằng vào 7 giờ tối ngày Chủ nhật, chỉ trong một khoảng thời gian ít hơn 24 giờ, ông đã sẵn sàng đạt được 5 trong số 10 mục tiêu dành cho một năm mà ông đã đề ra cho chính mình. Và những mục tiêu đó bao gồm cả các mục tiêu về tài chính lẫn cả về gia đình.

Vì thế, ông đã nhanh chóng viết ra thêm 5 mục tiêu nữa nên ông đã có một danh sách gồm 10 mục tiêu để bắt đầu vào tuần sau. Vào lúc 5 giờ ngày thứ Năm khi ông gọi điện thoại đến văn phòng của tôi, 4 ngày sau, ông đã hoàn tất 5 mục tiêu mới mà ông đã thêm vào trong bản danh sách của mình.

Trong thư ông ấy đã viết: “Tôi có thể hoàn toàn tin tưởng nói rằng tôi đã hoàn thành nhiều hơn trong sáu ngày với các mục tiêu đã được viết ra một cách rõ ràng so với những gì tôi thực sự mong đợi sẽ đạt được trong toàn bộ một năm. Tôi đã hết sức ngạc nhiên!”

Tôi có một kẹp hồ sơ chứa đầy những bức thư từ những người đã viết và kể cho tôi nghe những câu chuyện tương tự như thế. Tôi không bao giờ đi đến các hội nghị chuyên đề mà mọi người không nêu lên và nói cho tôi biết về những kinh nghiệm như thế này. Tôi có thể làm một chương trình audio hay một cuốn sách dựa trên các câu chuyện của những người đã đi về nhà và đã viết ra 10 mục tiêu của họ, đã lập kế hoạch để đạt được chúng và trở nên bận rộn. Kết quả là toàn bộ cuộc sống của họ trở nên khác hẳn.

Nguyên tắc tăng gia tốc

Một khi bạn đã viết ra được các mục tiêu, có một chuỗi các kỹ thuật tinh thần có tác động mạnh mẽ mà bạn có thể sử dụng để di chuyển chính bạn tiến nhanh hơn về phía các mục tiêu cũng như di chuyển

các mục tiêu tiến nhanh hơn về phía bạn. *Nguyên tắc tăng gia tốc* là một nhân tố may mắn có tác động lớn mà bạn có thể sử dụng dành cho việc đạt được mục tiêu. Nguyên tắc này nói rằng bất cứ điều gì bạn đang tiến tới thì cũng bắt đầu tiến về phía bạn. Sự giống nhau thu hút sự giống nhau. Nói theo cách khác, đây là một hệ quả của quy luật thu hút, nhưng với một sự khác biệt quan trọng.

Khi lần đầu tiên bạn lập một mục tiêu mới và lớn và bắt đầu tiến về phía nó, thì sự tiến triển của bạn thường sẽ khá chậm. Bạn có thể bị nản lòng và nghĩ đến việc bỏ cuộc. Mục tiêu của bạn càng lớn, thì dường như khoảng cách sẽ càng xa hơn. Bạn có thể phải thực hiện nó trong một thời gian dài trước khi bạn nhìn thấy được bất cứ sự tiến triển nào. Nhưng đây là một phần của cả một quá trình đạt được mục tiêu.

Quy tắc 20/80 giúp giải thích nguyên tắc của việc tăng gia tốc. Với 80% thời gian đầu tiên mà bạn đang thực hiện đối với mục tiêu của bạn, bạn sẽ chỉ đạt được khoảng 20% khoảng cách. Tuy nhiên, nếu bạn kiên trì và không chịu bỏ cuộc, bạn sẽ đạt được 80% cuối cùng mục tiêu của bạn trong 20% còn lại của thời gian mà bạn đã sử dụng để thực hiện nó.

Nhiều người làm việc trong nhiều tuần, nhiều tháng và thậm chí là nhiều năm vì một mục tiêu lớn và nhận thấy được rất ít tiến triển. Họ thường mất hết hăng hái và bỏ cuộc. Nhưng những gì họ đã không nhận ra là họ đã đặt tất cả nền tảng cần thiết và hầu hết đều ở bàn đạp. Họ chỉ việc bắt đầu tăng tốc đối với mục tiêu của họ, và mục tiêu của họ đang bắt đầu di chuyển với một vận tốc nhanh hơn về phía họ.

Nguyên tắc tăng gia tốc này dường như được áp dụng cho hầu hết mọi mục tiêu lớn mà bạn thiết lập cho chính mình. Do đó bạn phải quyết định trước rằng bạn sẽ không bao giờ bỏ cuộc. Quyết định này là một trong những nhân tố may mắn có tác động mạnh mẽ nhất trong tất cả các nhân tố may mắn.

Lập các thẻ khẳng định dành cho mỗi mục tiêu

Đây là một bài tập có tác động mạnh mẽ khác mà bạn có thể luyện tập để gia tăng tốc độ bạn đạt được các mục tiêu. Hãy viết ra các mục tiêu của bạn lên từng tấm thẻ có kích thước 3 x 5 inch, mỗi tấm thẻ là một mục tiêu. Hãy viết mỗi mục tiêu *ở thì hiện tại, cá nhân* và lời tuyên bố *khẳng định* tuyệt đối. Phương pháp này giống như việc bạn đặt chân lên trên bộ tăng tốc của chính cuộc đời bạn.

Ví dụ bạn có thể viết ra các mục tiêu như “Tôi cân nặng 70 kg”. “Tôi kiếm được 50.000 đôla Mỹ mỗi năm”. “Tôi nói tốt và lưu loát tiếng Tây Ban Nha”. Bạn hãy viết mỗi một mục tiêu của mình bằng chữ in hoa lên các tấm thẻ có kích thước 3 x 5 inch và mang các tấm thẻ đó theo bên mình.

Bạn hãy đọc đi đọc lại các tấm thẻ mục tiêu này mỗi ngày vào mỗi buổi sáng khi bạn thức dậy và vào mỗi buổi tối trước khi bạn đi ngủ. Khi bạn đọc các mục tiêu này, hãy hình dung và tưởng tượng về mục tiêu như thể bạn đã thực sự đạt được nó. Hãy tạo ra một bức tranh tinh thần thú vị về mục tiêu của bạn như một hiện thực. Hãy nhìn nó một cách sống động và rõ ràng nhất mà bạn có thể.

Sau đây là một phép nhân: Kết hợp bức tranh tinh thần thú vị về mục tiêu của bạn với cùng cảm giác hay xúc cảm mà bạn sẽ có được khi đạt được mục tiêu của bạn. Khi bạn nghĩ về chiếc xe hơi đẹp bạn muốn được lái, hãy tưởng tượng về cảm giác hạnh phúc và hài lòng mà bạn sẽ có khi bạn được ngồi lái trong chiếc xe hơi đó.

Có nhiều người bán hàng đứng đầu đã sử dụng bài tập này để hình dung về việc trở thành người bán hàng xuất sắc của công ty họ và giành được giải thưởng hàng đầu tại hội nghị bán hàng quốc gia. Họ hình dung và tưởng tượng về chính mình đang bước lên bục và nhận giải thưởng từ chủ tịch của công ty. Họ lắng nghe được tiếng vỗ tay từ phía khán giả. Họ tạo ra trong chính họ cảm giác tự hào và toại nguyện mà họ sẽ có được khi họ nhận được giải thưởng đó. Và hết lần này đến lần khác, những người này sẽ trở thành những người xuất sắc đứng đầu trong các công ty của họ.

Nguyên tắc quan trọng nhất trong tất cả các nguyên tắc thành công trong việc tạo ra tương lai của chính bạn là sức mạnh của sự tập

trung. Nguyên tắc này nói rằng *bất cứ những gì bạn nhắc đi nhắc lại sẽ lớn lên và phát triển trong thế giới của bạn*.

Bạn càng nghĩ, nói, hình dung và cảm nhận về một mục tiêu mà bạn mong ước; thì trí óc bạn càng hoạt động hơn để cuốn hút mục tiêu đó đến với bạn, và đưa bạn đến với mục tiêu đó. *Bất cứ điều gì bạn có thể giữ được trong tâm trí bạn với một nền tảng được duy trì, bạn có thể có được chúng*. Khả năng tập trung một cách chú tâm vào một mục tiêu then chốt làm nhạy bén các khả năng mang tính tinh thần, gia tăng sự tưởng tượng và giải phóng năng lượng của việc đạt được mục tiêu.

Bạn càng nói rõ ràng về các mục tiêu của mình, bạn càng kích hoạt tất cả các năng lượng tinh thần của bạn. Bạn tạo ra một lớp chắn năng lượng xung quanh chính bạn, điều này đã làm cho những điều tuyệt vời xảy đến với bạn. Bạn thu hút các cơ hội và các khả năng một cách kinh ngạc mà những người khác mô tả nó như một sự may mắn.

Bạn đang đọc cuốn sách này thì có nghĩa là bạn đã sẵn sàng ở trong số 10% những người đứng đầu hay có lẽ là một trong số 5% những người đứng đầu hiện đang sống ngày nay. Bạn đang ở giữa cái được gọi là *một phần mười thiên tài.* Bạn là thành viên của những người ưu tú.

Sự thật là bạn đang tiến xa hơn với cuốn sách này, điều đó có nghĩa là bạn ở trong một tầng lớp đặc biệt hơn, hầu như tất cả đều do chính bạn tạo ra. Bạn đang ở trong giới những người chiến thắng. Bạn ở đâu trong cuộc sống hay hôm nay bạn kiếm được bao nhiêu tiền không thành vấn đề, *quan trọng nhất là bạn sẽ đạt đến đâu mà thôi.*

Lời cam kết mà bạn tạo ra cho cuộc sống và tương lai của mình bằng cách xác định các giá trị, tầm nhìn, nhiệm vụ và các mục tiêu của bạn là vật chỉ đường tốt nhất về nơi bạn sẽ đến trong những năm tháng tương lai. Nếu bạn cứ tiếp tục đi theo đúng sự hướng dẫn mà hiện tại bạn đang đi, bạn sẽ đạt được các điều đặc biệt và sẽ không có gì có thể ngăn được bạn. Chẳng bao lâu sau bạn sẽ

sớm được biết đến như một trong *những người may mắn* nhất trong giới chuyên môn của bạn.

Bài tập thực hành

Những gì bạn cần thực hiện:

1. Hãy xem xét một vài thành công của bạn và chú ý về các ví dụ của tính đồng nhất và tài cầu may đã xảy ra với bạn trong quá khứ. Bạn làm cách nào để chúng xảy ra một lần nữa?

2. Xác định tầm nhìn của bạn về cách sống và tương lai lý tưởng của bạn; nếu cuộc sống của bạn đã hoàn hảo trong mọi lĩnh vực thì nó sẽ trông như thế nào?

3. Hãy ngồi xuống và viết ra danh sách ước mơ cá nhân của chính bạn. Hãy tưởng tượng rằng bạn có tất cả thời gian, tiền bạc và khả năng trong thế giới. Điều bạn thực sự muốn là gì?

4. Lập một danh sách gồm 10 mục tiêu mà bạn muốn đạt được trong 1 hay 2 năm; viết chúng ở thì hiện tại như thể chúng đã thực sự đạt được.

5. Hãy chọn một mục tiêu có ảnh hưởng tích cực nhất với cuộc sống của bạn nếu bạn đạt được nó. Hãy lập ra mục tiêu xác định chính của bạn và nghĩ về nó trong hầu hết mọi thời gian.

6. Lập một kế hoạch để đạt được mục tiêu chính của bạn, hoàn thành với thời hạn cuối và thời hạn cuối bổ sung, cũng như các biện pháp và các sự ưu tiên.

7. Thực hiện ngay lập tức kế hoạch của bạn; mỗi ngày hãy thực hiện một điều để bạn tiến đến gần mục tiêu hơn. Với quyết tâm là bạn sẽ không bao giờ bỏ cuộc!

Nguyên tắc 3Kiến thức là sức mạnh

“Người nào tìm đặng sự khôn ngoan và được sự thông sáng thì thật phước thay! Vì có được nó thì tốt hơn là có được tiền bạc; hoa lợi mà nó sinh ra tốt hơn vàng ròng. Sự khôn ngoan quý báu hơn châu ngọc, chẳng một báu vật nào con ưa thích mà sánh kịp nó được”.

Kinh thánh, sách Cách ngôn 3:13-15

Ngày nay, có một trận chiến và bạn đang ở trong trận chiến đó. Câu hỏi duy nhất là liệu bạn sẽ chiến thắng hay thất bại. Và điều này phụ thuộc chủ yếu ở bạn. Một lợi thế mà bạn có được so với mọi người là phần lớn mọi người không nhận thấy rằng họ đang ở trong một cuộc chiến. Họ chỉ đơn giản là *đang đi dạo chơi* mà thôi. Họ không hiểu hết về tính cạnh tranh trong thế giới của chúng ta hiện nay như thế nào và họ không nhận ra được tầm quan trọng của sự chiến thắng.

Có một câu chuyện có nguồn gốc từ Đông Phi giải thích rõ về điều này. Mỗi một buổi sáng ở vùng đồng bằng Serengeti của châu Phi, một chú linh dương thức giấc. Chú linh dương biết rằng trong ngày tới, chú phải chạy nhanh hơn con sư tử chạy nhanh nhất nếu muốn sống sót. Và mỗi buổi sáng trên đồng bằng Serengity, một con sư tử thức giấc. Con sư tử biết rằng nó phải chạy nhanh hơn chú linh dương chạy chậm nhất nếu nó muốn có cái gì đó để ăn trong ngày.

Bài học rút ra được từ câu chuyện này là, cho dù bạn xem chính mình như là con linh dương hay con sư tử thì khi mặt trời xuất hiện, tốt hơn hết là bạn phải *chạy.*

Gia nhập vào thời đại thông tin

Trong lịch sử đã được ghi chép lại, phải mất 6000 năm con người mới chuyển từ thời đại nông nghiệp sang thời đại công nghiệp, bắt

đầu vào năm 1815. Vào năm 1950, đa số công nhân ở các nước phát triển là các công nhân thuộc ngành công nghiệp. Nhưng vào năm 1960, không đến 150 năm, thời đại công nghiệp đã kết thúc. Chúng ta đi vào thời đại Dịch vụ. Số lượng người làm việc trong các dịch vụ chuyển giao của tất cả các loại nhiều hơn so với số lượng người làm việc trong các ngành sản xuất.

Vào cuối những năm 1980, chỉ 20 năm sau, chúng ta đã tiến vào thời đại Thông tin. Có nhiều người đang làm việc trong lĩnh vực gia công thông tin hơn bất cứ lĩnh vực nào khác. Khi chúng ta tiến vào thế kỷ 21, chúng ta đã ở trong thời đại Truyền thông. Hiện nay có nhiều người làm việc trong các lĩnh vực như ý tưởng, thông tin liên lạc, giải trí, tin tức hay giáo dục hơn những người khác đang làm trong các ngành công nghiệp cá biệt khác.

Hãy thử tưởng tượng xem! Chúng ta phải mất khoảng 6000 năm để hoàn tất thời đại nông nghiệp, 150 năm để hoàn thành thời đại công nghiệp, 20 năm để đi qua thời đại dịch vụ và hơn 20 năm để trải qua thời đại thông tin và chúng ta hiện đang ở trong thời đại truyền thông.

Chúng ta đã đi từ sức mạnh cơ bắp, từ vũ lực sang năng lực trí tuệ. Chúng ta đã phát triển từ việc tập trung vào việc tạo tác hay chuyển từ vật tạo tác sang tập trung vào việc sáng tạo việc phổ biến các ý tưởng và kiến thức. Trong toàn bộ đời sống của chúng ta, kiến thức bao gồm công sức lao động và khả năng khai thác nó, sẽ quyết định phần lớn đến giá trị của những gì bạn làm, số lượng tiền bạn kiếm được, và toàn bộ chất lượng cuộc sống của bạn.

Nguồn giá trị quan trọng nhất

Theo quy luật Moore trong các máy tính, khả năng xử lý thông tin mỗi lần tăng gấp đôi trong vòng 18 tháng. Cùng lúc đó, chi phí xử lý thông tin giảm xuống 50%. Đây là một sự gia tăng gây kinh ngạc về năng lực! Nếu chi phí và hiệu suất của chiếc xe Lexus mới đã được cải tiến với cùng một tốc độ như sự cải tiến về dung lượng của máy tính, thì một chiếc Lexus mới ngày nay sẽ chỉ đáng giá 2 đôla Mỹ, đạt được 700 dặm một gallon xăng và đi được 500 dặm một giờ.

Thực tế là, một chiếc xe Lexus mới ngày nay có hệ thống vi tính tinh vi hơn so với chiếc Appolo 13, đã được xem là tên lửa phóng lên mặt trăng tiên tiến nhất trong thời đại của nó.

Nội thất của một chiếc xe ôtô thời nay, chi nhiều tiền cho việc trang bị các thiết bị điện tử vào lao động trí óc và hệ thống thông tin để vận hành nó hơn là được đầu tư vào sắt thép.

Chúng ta đã tiến quá nhanh vào thời đại Thông tin, với kiến thức như là một nguồn giá trị chính, mà hầu hết các cơ quan chính của xã hội vẫn chưa nắm bắt kịp. Đây là một trong những thách thức lớn và là các cơ hội của thời đại của chúng ta.

Một công ty đáng giá bao nhiêu?

Công ty của một người bạn của tôi đã gia tăng doanh thu của nó từ 1 triệu đôla Mỹ lên đến 10 triệu đôla Mỹ mỗi năm trong khoảng thời gian 5 năm và cùng lúc nâng mức lợi nhuận của nó lên gấp ba lần. Sau đó, ngân hàng của nó không còn cho công ty này vay nữa và xếp nó vào loại công ty có nguy cơ rủi ro cao. Tại sao lại như thế? Bởi vì công ty đã có khối lượng doanh thu cực kỳ cao nhưng đã không gia tăng về mặt tài sản cố định của công ty như trang thiết bị, đồ đạc cố định, các cơ ngơi xây dựng, xe hơi, máy tính v.v và v.v cùng với tốc độ gia tăng sự phát triển của mình. Ngân hàng đã không hiểu được rằng *năng lực trí tuệ* là nguồn lực chính của công ty, và nó có thể được sử dụng với vô số cách khác nhau để gia tăng sự giàu có mà gần như không cần đầu tư tất cả vào tài sản cố định.

Ngày nay, các cơ quan tài chính thường bối rối với sự thật rằng một công ty có giá trị 100 triệu đôla có thể được xem như lỗi thời bởi sự thay đổi về công nghệ với một mức độ cực nhỏ trong vòng một năm. Hiện nay, khi một ngân hàng yêu cầu tài sản thế chấp, thì không có cách nào để đánh giá được tài sản nào của một công ty có giá trị nhất, kiến thức tồn tại như tài sản vô hình của những người làm việc ở tại công ty đó. Toàn bộ công ty có thể bị thiêu trụi hoàn toàn nhưng năng lực trí tuệ có thể vượt thoát và bắt đầu lại trong vòng một vài giờ sau đó.

Chỉ cách đây một vài thập kỷ, nếu một công ty bị thiêu trụi, nó sẽ bị phá sản. Nó sẽ không bao giờ khôi phục lại được nữa. Đôi khi toàn bộ một cộng đồng được hình thành xung quanh công ty sản xuất đó cũng sẽ sụp đổ theo. Ngày hôm nay không có trường hợp nào như thế nữa.

Lợi thế chiến thắng

Khái niệm lợi thế chiến thắng là một trong những ý tưởng quan trọng nhất của thế kỷ XX. Khái niệm ấy cho rằng các sự khác nhau nhỏ về kiến thức và khả năng có thể dẫn đến các sự khác nhau cực kỳ lớn ở kết quả cuối cùng. Sau đây là một ví dụ: Nếu một con ngựa về đích đầu tiên vượt lên hơn bằng một cái mũi của nó *trong một cuộc đua ngựa* thì nó sẽ chiến thắng nhiều *gấp mười lần* so với con ngựa về thứ hai, cũng vượt lên bằng cái mũi. Có phải điều đó có nghĩa là con ngựa chạy nhanh hơn gấp mười lần hay không? Nó có chạy nhanh hơn gấp đôi không? Chạy nhanh hơn 10% hay không? Câu trả lời là không. Chỉ có *cái mũi* của con ngựa là vượt lên nhanh hơn, nhưng cái mũi tạo được số tiền thưởng lớn gấp mười lần mà thôi.

Khi một công ty hoạt động kinh doanh được ở một thị trường cạnh tranh, công ty ấy thường chỉ tốt hơn công ty đã không hoạt động kinh doanh được ở đó một chút. Nhưng công ty chiến thắng có được 100% sức tiêu thụ, 100% lợi nhuận, và người bán hàng có được 100% tiền hoa hồng. Vậy liệu công ty hay người bán hàng kiếm được 100% tốt hơn so với công ty hay người bán hàng đã mất đi sự giao dịch buôn bán hay không? Câu trả lời là không. Công ty hay người bán hàng chỉ đã phát triển “lợi thế chiến thắng”. Và điều đó đã tạo nên một sự khác biệt.

Một mẫu thông tin nhỏ mà bạn có được nhưng đối thủ của bạn không có có thể mang lại cho bạn lợi thế chiến thắng trong các vụ giao dịch đặc biệt. Một giám đốc điều hành mới đây đã nói: “Khả năng học hỏi và áp dụng các ý tưởng mới của chúng ta nhanh hơn so với những người cạnh tranh là nguồn gốc thật sự duy nhất của lợi thế cạnh tranh được chấp nhận”.

Sự an toàn trong công việc suốt đời

Có nhiều câu chuyện hàng ngày về sự không an toàn trong lực lượng lao động. Hàng ngàn người bị sa thải mỗi tháng, trong khoảng thời gian thuận lợi hoặc bất lợi. Xu hướng này sẽ vẫn tiếp tục, với số lượng lớn lực lượng lao động bị sa thải mỗi năm đối với một tương lai không xác định được. Sự thay đổi xảy ra một cách nhanh chóng về kiến thức và thông tin đang tạo ra các sản phẩm và các dịch vụ mới, làm cho nhiều sản phẩm và các dịch vụ hiện tại trở nên lỗi thời. Khi nhu cầu thay đổi, con người phải chuyển sang các công việc sản xuất những gì mà các khách hàng mong muốn ngày nay một cách nhanh chóng, thay cho những gì họ đã mong muốn ngày hôm qua.

Tổng số kiến thức của loài người tăng gấp đôi mỗi thời kỳ từ 2 đến 3 năm. Điều này có nghĩa là bạn có thể có được tất cả các kiến thức đã được tích lũy trong lịch sử nhân loại, từ mỗi một đất nước và trong mỗi hình thức và bỏ chúng vào một cái ống lớn. Tối đa 3 năm kể từ bây giờ, sẽ có một ống kiến thức mới tiếp theo sau nó sẽ bằng với hay lớn hơn so ống đầu tiên.

Kiến thức nhân theo hàm mũ. Một mẫu kiến thức mới có thể được kết hợp đi kết hợp lại với các mẫu kiến thức mới để tạo ra được nhiều mẫu kiến thức hơn. Vào đầu thế kỷ XXI, tổng số kiến thức được tích lũy của nhân loại trong các lĩnh vực chắc chắn sẽ tăng gấp đôi mỗi năm.

Về phần cá nhân, điều này có nghĩa rằng ngày nay, kiến thức của bạn phải tăng gấp đôi mỗi 2 đến 3 năm chỉ để bạn ở nguyên tại mức năng lực, thu nhập, trong lĩnh vực hiện tại của bạn mà thôi. Nếu kiến thức cá nhân của bạn không gia tăng cùng lúc với tốc độ mà kiến thức tổng quát đang gia tăng trong lĩnh vực của bạn thì bạn sẽ rất có nguy cơ trở nên lỗi thời.

Lý do chính mà những người đó bị sa thải là do các công ty cần các dạng kiến thức và kỹ năng mới, và họ cần những người thông thạo hơn trong các lĩnh vực chuyên môn và mới hơn. Đúng lúc một vài công ty đang thông báo sa thải hàng ngàn người thì những công ty

khác lại đang thuê hàng ngàn người, ở các vị trí khác nhau, với kiến thức khác và thực hiện các nhiệm vụ khác.

Quy luật phức tạp mang tính hợp nhất

Quy luật của sự phức tạp mang tính hợp nhất giải thích một nhân tố may mắn quan trọng có thể giúp bạn đạt được nhiều hơn so với những người bình thường khác. Quy luật này cho rằng: “Trong mỗi một nhóm các cá nhân, người có thể thu hút, hòa nhập và áp dụng số lượng thông tin cần thiết lớn nhất thì cuối cùng sẽ trội hơn tất cả các cá nhân khác trong nhóm đó”.

Hay nói một cách khác, quy luật sự phức tạp mang tính hợp nhất cho rằng bạn càng có nhiều kiến thức và kinh nghiệm liên quan đến các nhu cầu đặc biệt của công ty bạn, bạn càng có nhiều khả năng để giúp đỡ công ty được thành công và đạt được các mục tiêu của nó hơn. Quyền lực, vị trí, ảnh hưởng và uy tín thường hướng về những người đã đạt được chúng và sau đó sử dụng kiến thức của mình một cách hiệu quả nhất cho lợi thế của tất cả.

Kiến thức và kinh nghiệm mang đến cho bạn khả năng nhận biết các khuôn mẫu trong các tình huống mới nảy sinh. Bạn có thể nhận ra nhiều khuôn mẫu mới một cách lặp đi lặp lại, thì bạn càng nhanh hơn trong việc đưa ra các quyết định và hành động trong bất cứ tình huống được đưa ra. Một người với khả năng nhận biết khuôn mẫu tốt nhất sẽ luôn thăng tiến tới các vị trí đứng đầu của bất cứ cơ quan nào về mặt giá trị. Ý kiến và sự đóng góp của người đó sẽ có giá trị lớn hơn và có ảnh hưởng lớn hơn đối với những người khác cũng như đối với những kết quả của cơ quan hơn bất cứ người nào khác.

Vượt lên và ở lại vị trí phía trước

Ví dụ điển hình những người bán hàng xuất sắc thường giữ danh hiệu là người bán hàng xuất sắc năm này sang năm khác. Tại sao lại có điều đó? Sở dĩ như thế vì trải qua một quá trình làm việc lâu dài, họ đã trở nên am hiểu và có kinh nghiệm hơn trong việc bán

được ngày càng nhiều các sản phẩm và các dịch vụ của họ cho nhiều khách hàng sành điệu và khắt khe hơn.

Kết quả là, như những người đang dẫn đầu và tăng tốc khi cuộc chạy đua diễn ra, những người bán hàng xuất sắc tiến xa về phía trước, và luôn ở phía trước so với những người cạnh tranh bằng cách học hỏi để nhận ra các kiểu mẫu ngày càng mới hơn trong các tình huống bán hàng ngày càng phức tạp và khác nhau. Điều này cho phép họ nhận ra một tình huống bán hàng tiềm năng một cách nhanh chóng. Họ biết ngay lập tức những gì phải nói và phụ họa cho công việc kinh doanh. Kết quả là, họ đã bán được ngày càng nhiều hơn.

Với mỗi một lần phụ họa cho việc bán hàng, họ đạt được nhiều kinh nghiệm hơn. Điều này đã gia tăng kinh nghiệm và các khuôn mẫu đi kèm theo nó, cho phép họ bán được nhiều hơn, nhanh hơn và dễ dàng hơn trong tương lai. Bạn đã từng nghe nói rằng: "Thành công này thường dẫn đến những thành công khác". Điều đó gần như là những gì xảy ra trong mỗi lĩnh vực mang tính cạnh tranh.

Đừng thỏa mãn với vinh dự bạn đã đạt được

Với sự bùng nổ nhanh chóng của kiến thức trong lĩnh vực của bạn, kho kiến thức hiện có của bạn đang trở nên lỗi thời với một tốc độ nhanh hơn nhiều so với trước đây. Nếu bạn thực hiện một chuyến đi vòng quanh thế giới bằng chiếc bè gỗ và ra đi trong 1 hay 2 năm, khi bạn trở về bạn sẽ nhận ra rằng 30%, 40% hay thậm chí 50% trong tổng số kiến thức mà bạn đã tích lũy được và đã từng chứng minh được bằng mức lương và vị trí trong công việc của chính bạn đã không còn giá trị nữa hay không còn sử dụng được nhiều nữa. Thậm chí bạn còn phải làm lại từ đầu. Công việc và ngành nghề của bạn có thể đã không còn tồn tại nữa.

Trong một vài lĩnh vực, mức độ lỗi thời của kiến thức diễn ra nhanh hơn so với các lĩnh vực khác. Ví dụ, kiến thức của một nhà sử học và một người thủ thư, các lĩnh vực này thay đổi một cách chậm chạp, thì những kiến thức của nó có thể mất từ 10 hay 20 năm hoặc thậm chí lâu hơn mới trở nên lạc hậu. Kiến thức của một nhà môi

giới chứng khoán về giá cả, về các động lực của thị trường, lãi suất, các điều kiện kinh tế vân vân có thể trở nên lỗi thời trong một vài ngày hay thậm chí chỉ trong một vài giờ.

Một sự kiện chính trị hay kinh tế quan trọng có thể sẽ ảnh hưởng đến các cuộc thăm dò dư luận để tạo ra tất cả các kiến thức được tích lũy về kết quả của một cuộc bầu cử lỗi thời ngày một ngày hai và tạo ra một viễn cảnh hoàn toàn mới.

Tương lai phụ thuộc vào sự thành thạo

Nếu bạn muốn có được may mắn, bạn sẽ phải không bao giờ được quên rằng tương lai phụ thuộc vào sự thông thạo. Tương lai không phụ thuộc vào hành động có thiện chí, sự thành thật hay chỉ là tham vọng. Nó phụ thuộc vào những người rất thành thạo trong những việc họ làm. Tương lai thuộc về những người có kiến thức then chốt của việc làm cách nào để đạt được các kết quả, và dành cho những người đang củng cố những kiến thức cơ bản của họ hàng ngày.

Có một câu nói xưa rằng: *người giàu trở nên giàu hơn và người nghèo trở nên nghèo hơn.* Tuy nhiên, ngày nay, nó không phải là một cuộc đua tài giữa những người có nhiều của hơn với những người có ít của hơn. Nó là một sự cạnh tranh giữa những người biết nhiều hơn với những người biết ít hơn. Các điểm khác nhau quan trọng nhất về mức thu nhập ở Mỹ là giữa những người đang không ngừng nâng cao mức độ kiến thức và khả năng của họ với những người không làm gì cả.

Để tiến nhanh hơn về phía trước, đặc biệt trong lĩnh vực tài chính, bạn phải nhớ rằng *để kiếm được nhiều tiền hơn, bạn phải học hỏi nhiều hơn.* Bạn phải đạt tới được mức giới hạn của mức độ kiến thức và kỹ năng hiện nay của bạn. Không rào cản nào có thể ngăn bạn đến với sự thăng tiến trong công việc của bạn được. Nếu bạn muốn gia tăng thu nhập và khả năng kiếm tiền của bạn, bạn phải nhận biết được thông tin, các ý tưởng và các kỹ năng mà bạn có thể áp dụng vào công việc của bạn để tạo ra giá trị thặng dư cho công ty và các khách hàng của bạn.

Kiến thức là sức mạnh

Người ta thường nói rằng kiến thức là sức mạnh, nhưng trên thực tế chỉ có kiến thức *được áp dụng* mới là sức mạnh. Chỉ có những kiến thức nào có thể được sử dụng để mang lại một lợi ích mà một người nào đó sẽ phải trả tiền cho lợi ích đó là sức mạnh trong nền kinh tế hiện nay.

Bạn sẽ xác định như thế nào về giá trị của một mẫu kiến thức mới? Thật đơn giản. Kiến thức đáng giá làm gia tăng khả năng đạt được các kết quả có liên quan đến những người khác của bạn. Kiến thức không có giá trị thì không làm được như thế. Có một khối lượng kiến thức lớn được dạy ở các trường đại học là hoàn toàn chính xác, nhưng toàn bộ chúng không thể sử dụng được trong cuộc sống thực tại vì chúng không thể thể hiện ra thành một giá trị mà một người nào đó sẽ phải trả tiền cho giá trị đó.

Một trong những vấn đề đang được đặt ra về các sinh viên tốt nghiệp cao đẳng là họ thường sửng sốt khi nhận ra rằng họ đã trải qua từ 3 đến 4 năm để học về các môn mà không một ai ngoài họ thực sự quan tâm đến. Không một người chủ nào sẵn sàng trả lương cho bạn với bằng khảo cổ học hay nhân loại học. Điều này giải thích tại sao hầu như 80% các sinh viên tốt nghiệp cao đẳng hiện nay đang làm việc trái với các lĩnh vực họ được học trong vòng 2 năm sau ngày tốt nghiệp. Cuối cùng họ phải tìm một việc gì đó để làm mà thực sự có giá trị đối với những người khác.

Mở mọi cánh cửa

Như tôi đã đề cập ở các phần trước, tôi đã bắt đầu với một vài lợi thế có được trong cuộc sống. Nhưng một điều tôi áp dụng nhờ vào kiến thức tôi đã đọc trong sách. Khi còn là một cậu bé, tôi đã rất thích đọc sách. Khi đã trưởng thành, tôi trở nên nghiện đọc sách và học hỏi được nhiều điều hơn từ đó. Trải qua nhiều năm, tôi đã khám phá ra rằng hầu như mọi người thành công ở Mỹ đều đã bắt đầu với hai bàn tay trắng và đã nâng mình lên bằng cách sốt sắng với việc học hỏi và phát triển cá nhân.

Một trong những quy tắc hay nhất của mọi quy tắc là: *Bạn có thể học bất cứ điều gì bạn cần phải học để đạt được bất cứ mục tiêu nào mà bạn có thể đặt ra cho chính mình.*

Đây là một trong những nguyên tắc thành công lớn. Được áp dụng một cách đúng đắn, điều này có nghĩa là không có các giới hạn thực sự trong những việc bạn có thể hoàn thành tốt. Nếu bạn biết rõ về mục tiêu của mình, thì sau đó bạn có thể nhận biết được kiến thức mà bạn cần để đạt được mục tiêu đó. Khi bạn biết được những gì bạn cần phải biết, và sau đó biết cách áp dụng kiến thức đó thì việc đạt được mục tiêu của bạn chắc chắn sẽ xảy ra.

Hãy thử tưởng tượng! Bạn có thể bắt đầu từ hai bàn tay trắng nhưng có một ước muốn được thành công rất mãnh liệt, và sau đó với quá trình tự học hỏi và tự phát triển, bạn có thể biết được những gì bạn cần biết để đạt được bất cứ mục tiêu nào mà bạn có thể đặt ra cho chính mình.

Bạn có thể bắt đầu từ hai bàn tay trắng

Ngày nay, một người di cư từ một đất nước khác có thể đến được nước Mỹ và lại gần các bàn hải quan với tay không, không có hành lý đi cùng. Người di cư này có thể có khả năng tạo ra một ngành kinh doanh đáng giá 100 triệu đôla Mỹ trong đầu của mình và anh ấy vẫn có thể nói với nhân viên hải quan rằng: “Tôi không có gì để khai báo cả”. Người đó có thể đi vào đất nước này với trí thông minh thuần túy và tiếp tục đạt được những thành công lớn trong xã hội.

Cách đây không lâu, tôi đã có một bữa ăn tối với một nhóm người kinh doanh ở Palo Alto, California, cách không xa thung lũng Silicon là mấy. Một quý ông người Trung Quốc ngồi gần tôi đã đến từ Đài Loan cách đây 15 năm với một học bổng theo học ở khoa công trình học thuộc đại học Stanford. Ông ta nói với tôi rằng sau khi tốt nghiệp ông đã quyết định ở lại Mỹ. Tôi đã hỏi ông ấy hiện nay ông đang làm gì. Ông trả lời tôi rằng ông đang có một công ty điện tử.

Dĩ nhiên là tôi nghĩ ngay đến lĩnh vực điện tử dân dụng, một kiểu kinh doanh với số lượng lớn, lãi ít, chuyên bán tivi và các loại máy nghe nhạc. Tôi đã hỏi công ty ông ấy hiện nay thế nào rồi. Ông ấy nói rằng công việc của mình khá thành công, nhưng trong tương lai họ tính sẽ sản xuất tốt hơn. Tôi đã hỏi một cách lịch sự về công việc kinh doanh của ông ấy hiện nay lớn thế nào. Ông ấy trả lời rằng doanh thu của công ty đã vượt quá con số một tỷ và có hơn 2.000 công nhân viên. Hóa ra, cụm từ "công ty điện tử" mà ông muốn đề cập đến chính là các linh kiện máy tính và các bo mạch chủ mà ông đã cung cấp cho hầu hết các nhà sản xuất máy tính lớn ở Mỹ và ở nước ngoài.

Ông ấy và một đối tác, cũng đến từ Đài Loan, đã sở hữu toàn bộ công ty. Người thứ hai này cũng đến Mỹ chưa được 15 năm qua, có được một sự giáo dục tốt và đã tiếp tục nâng cao các kỹ năng của mình để khởi đầu một công việc kinh doanh và tạo dựng được một công ty với số vốn là một tỷ đôla Mỹ chỉ với trí thông minh và sự kiên trì.

Steve Jobs và Steve Wosniak cũng đã bắt đầu như thế với công ty máy tính Apple, khởi đầu trong một cái garage với một ý tưởng. Với câu chuyện thành công tuyệt vời nhất của thời đại, Bill Gates đã tạo ra Microsoft bắt nguồn từ một ý tưởng mà ông và Paul Allen có được khi họ còn học ở trường đại học. Ông đã tiếp tục để trở thành một nhà tỷ phú tự thành đạt giàu nhất thế giới. Và ông đã thực hiện được điều đó với một trí thông minh.

Bạn không cần phải là một thiên tài

Xin bạn đừng có ý tưởng rằng bạn phải có một vài kiểu máy vi tính sản xuất theo công nghệ cao cùng với một tấm bằng tiến sĩ từ Stanford hay Harvard thì bạn mới trở nên thành công trong thời đại thông tin. 90% các vận may vẫn được hình thành từ các ngành kinh doanh thông thường với việc bán các sản phẩm và các dịch vụ quen thuộc ở các thị trường nội địa cho các khách hàng quen thuộc. Tất cả những gì bạn cần là một ý tưởng mới 10% để bắt đầu một vận may. Tất cả những gì bạn cần là một mẫu kiến thức, một ý tưởng mới, một sự sáng suốt mới và khả năng và tính sẵn sàng để áp

dụng nó vào thương trường và bạn có thể trở thành một người thành công lớn trong hệ thống kinh tế của chúng ta.

Trước đây, Abraham Lincoln đã từng viết: “Tôi sẽ học và chuẩn bị cho chính tôi và một ngày nào đó cơ hội của tôi sẽ đến”

May mắn là những gì xảy ra khi sự chuẩn bị gặp được cơ hội.

Tôi lấy làm ngạc nhiên với biết bao nhiêu người hiện đang đứng xung quanh đợi chờ một dịp may. Nhưng mọi người không chỉ có những dịp may. Họ *tự tạo* các dịp may của chính mình. Họ tự tạo ra vận may của chính mình bằng cách chuẩn bị một cách chu đáo cho cơ hội của họ nên khi cơ hội đến họ đã sẵn sàng đón nhận và chạy theo nó như việc bắt bóng trong một trận đá banh, đối diện với vạch gôn. Napoleon Bonaparte đã nói rằng: “Cơ hội ư? Cơ hội là gì? Tôi tự tạo ra các cơ hội của chính mình!”

Trước đây, Earl Nightingale đã từng nói: “Nếu cơ hội của bạn đến và bạn chưa chuẩn bị gì thì nó chỉ sẽ làm cho bạn trông dại dột mà thôi”.

Theo Luật hấp dẫn, mỗi khi bạn trả giá và đưa nó vào việc chuẩn bị, thì bạn sẽ lôi cuốn vào cuộc sống của bạn một cơ hội được sử dụng kiến thức và các kỹ năng với một mức độ đã chuẩn bị.

Một cách khác để gia tăng sự may mắn của bạn được giải thích trong *Dụ ngôn người tài giỏi* của Chúa Giêsu. Dụ ngôn này nói rằng: “Hỡi người đầy tớ tài giỏi và trung thành, được giao ít mà anh đã trung thành, thì tôi sẽ giao nhiều cho anh. Hãy vào mà hưởng niềm vui của chủ anh”. Theo thuật ngữ hiện đại, điều này có nghĩa rằng, nếu bạn phát triển tài năng và khả năng tự nhiên của bạn, các cánh cửa sẽ mở ra cho bạn sử dụng chúng.

Bạn sẽ hiếm khi phát triển một tài năng hay khả năng hữu ích mà không có được một cơ hội, sớm hay muộn gì bạn cũng sẽ áp dụng được tài năng hay khả năng đó vào một vài mục đích tốt. Bằng một vài năng lực kỳ lạ, bạn sẽ lôi cuốn vào cuộc sống bạn những người,

những cơ hội, những tình huống cần thiết để bạn sử dụng tài năng đó cho lợi ích của chính bạn và lợi ích của những người khác.

Ý tưởng là chìa khóa cho tương lai của bạn

Bạn có thể gia tăng một cách nhanh chóng lợi thế cho bạn bằng cách luôn tìm kiếm các ý tưởng mới nhằm giúp bạn đạt được các mục tiêu. Sự thật là "Thành công của bạn sẽ tương quan trực tiếp đến chất lượng và số lượng của các ý tưởng mà bạn tạo ra để cải thiện các tình huống hiện tại của bạn".

Các ý tưởng là chìa khóa cho tương lai. Ngày nay ý tưởng là nguồn giá trị chính. Ý tưởng là tinh hoa của kiến thức đang tiến lên hàng đầu. Chúng biểu hiện cho một sự tổng hợp thông tin đang được kết tinh thành một khái niệm có thể sử dụng được. Bạn càng tạo ra được nhiều ý tưởng, thì bạn càng có nhiều khả năng hơn trong việc nhận ra ý tưởng nào phù hợp vào một thời điểm thích hợp dành cho bạn.

Giá trị của các ý tưởng

Các bạn hãy nhớ rằng, bản thân ý tưởng không có một giá trị nào cả. Chỉ khi khả năng lấy một ý tưởng và áp dụng nó theo một cách nào đó mà bạn có thể mang lại một vài kết quả hay sự đổi mới của bạn mới mang lại giá trị cho ý tưởng. Đích thân bạn phải làm cho ý tưởng đó có gì thật đáng giá.

Tôi thường ngạc nhiên khi mọi người viết thư, gọi điện cho tôi và cố bán các ý tưởng mới của họ. Tôi hỏi họ: "Những ý tưởng đó là gì?" Họ nói rằng họ không thể nói ý tưởng của họ cho đến khi tôi trả tiền cho họ. Tôi cố giải thích với họ rằng các ý tưởng của chính họ là không có giá trị. Họ thường bị sốc. Họ nghĩ rằng ý tưởng của họ có giá trị chỉ vì họ đã nghĩ ra nó.

Sự thật rằng 99 ý tưởng trong số 100 ý tưởng đó không thực hiện được, ít nhất trong hình thức gốc của chúng. Điều đó giải thích tại sao bạn phải tạo ra thật nhiều ý tưởng nếu bạn sắp sửa nêu lên một ý tưởng có thể tạo ra được sự khác biệt lớn. Có một mối quan hệ

trực tiếp giữa *số lượng* và *chất lượng* của các ý tưởng. Và một ý tưởng được thực hiện chỉ có giá trị khi nó được kết hợp đi và kết hợp lại với một số ý tưởng và thông tin khác để đạt được một kết quả có giá trị.

Kiến thức tốt hơn là một nhân tố may mắn then chốt

Về vấn đề nhân tố may mắn hay kiến thức tốt hơn, bạn có một lợi thế nhất định. Phần lớn mọi người đều phó mặc cho số phận, thông thường mọi người không nhận biết được là kiến thức của họ có giới hạn và rằng bất cứ kiến thức nào mà họ có đang trở nên lỗi thời với mỗi ngày đang dần trôi qua. Họ sử dụng nhiều thời gian của mình vào việc tụ tập với nhau tại nơi làm việc và ở nhà, xem ti vi và thường sống một cuộc sống dễ dàng.

Tuy nhiên, có một lượng nhỏ, một lượng người thiểu số được khai sáng, cũng như chính bạn, là người nhận ra rằng họ đang ở trong một cuộc đua dành cho kiến thức hữu ích, có lợi thế chiến thắng. Bạn đã sẵn sàng đứng đầu nhiều người vì bạn biết được những gì bạn cần thực hiện, để di chuyển lên vị trí hàng đầu trong lĩnh vực của bạn.

Học vấn có giá trị như thế nào?

Một vài con số thống kê về giá trị của trình độ học vấn mới được đưa ra bởi Bộ Lao động Mỹ. Các nhà nghiên cứu đã nhận ra rằng những người học xong trung học sẽ kiếm được khoảng 600.000 đôla Mỹ suốt cả cuộc đời làm việc của mình. Nhưng một người tốt nghiệp cao đẳng cộng đồng hệ hai năm sẽ kiếm được khoảng 1.000.000 đôla Mỹ trong suốt cuộc đời của mình. Bạn sẽ có thêm 400.000 đôla Mỹ nếu bạn có các loại bằng khác ngoài bằng chứng nhận trung học hay khoảng 200.000 đôla Mỹ mức thu nhập trong suốt cuộc đời cho mỗi năm học phụ thêm. Điều này sẽ giúp bạn kiếm được khoảng 5.000 đôla Mỹ mỗi năm. Và nó trở nên ngày càng tốt hơn.

Một người tốt nghiệp đại học với bằng cấp 4 năm sẽ kiếm được trung bình khoảng 1.400.000 đôla Mỹ trong suốt cuộc đời của mình.

Một người với một tấm bằng thạc sĩ, tương đương với khoảng 5 hay 6 năm của việc học ở cao đẳng, sẽ kiếm được khoảng 2.000.000 đôla Mỹ trong suốt cuộc đời. Một người với một tấm bằng tiến sĩ, loại bằng phải học thêm từ hai đến bốn năm, sẽ kiếm được trung bình khoảng 3.000.000 đôla Mỹ.

Với mỗi năm học thêm sau trung học sẽ gia tăng mức thu nhập hằng năm của bạn từ 8 đến 25% mỗi năm, phụ thuộc vào mức độ thường xuyên của những khóa học mà bạn chọn. Thường thì những người học ở các trường cao đẳng cộng đồng hay các trường kỹ thuật kiếm được nhiều tiền hơn so với những người tốt nghiệp đại học. Có được điều này là do những gì họ học được ở trường có thể được áp dụng ngay để đạt được các kết quả mà một doanh nghiệp sẽ phải trả. Những người học các môn mang tính thực tiễn là những người có giá trị nhiều hơn đối với người chủ.

Có lẽ việc đầu tư vào chính bạn là việc đầu tư mang lại kết quả cao nhất mà bạn có thể thực hiện được. Hãy tưởng tượng xem, chỉ thêm một năm học ở trường cao đẳng cộng đồng sẽ tăng thêm 200.000 đôla Mỹ vào số tiền kiếm được trong suốt cuộc đời của bạn. Bạn có thể gia tăng khả năng kiếm tiền, khả năng đạt được những kết quả từ 10 hay 20% một năm là kết quả của mỗi năm học thêm, nếu bạn học đúng các ngành học của mình.

Xây lên tận trời

Nếu bạn muốn biết độ cao mà họ sẽ xây một tòa nhà văn phòng bao nhiêu thì bạn có thể nói được bằng cách nhìn vào việc họ đào móng sâu như thế nào. Độ sâu của móng quyết định độ cao mà công trình xây dựng có thể được dựng lên là bao nhiêu. Nhưng một khi việc xây dựng của một tòa nhà đã được hoàn tất, người xây dựng không thể quay trở lại và thêm vào 10 hay 20 tầng khác vào tòa nhà bằng cách đào cho móng sâu hơn nữa. Điều đó không thể có được theo quy luật tự nhiên. Độ cao của tòa nhà gắn liền với độ sâu cái móng đầu tiên của tòa nhà.

Nguyên tắc đó cũng được áp dụng với bạn, nhưng với một ngoại lệ lớn. Bạn có thể nói độ cao mà bạn sẽ thăng tiến trong cuộc đời của

bạn như thế nào bằng cách bạn đã tạo ra cho nền móng của kiến thức và kỹ năng của mình sâu như thế nào. Không giống như một tòa nhà, bạn có thể tiếp tục tăng thêm nền móng của bạn. Bạn có thể tiếp tục gia tăng chiều cao thành tích của cá nhân bạn bằng cách tiếp tục gia tăng độ sâu của kiến thức và kỹ năng của bạn. Và không có một giới hạn nào trong việc đó cả.

Điều gì quyết định đến chất lượng ý tưởng của bạn?

Bạn lôi cuốn sự may mắn bằng chất lượng ý tưởng của bạn, và chất lượng ý tưởng của bạn được quyết định bởi sự tận tụy của bạn với việc học hỏi không ngừng. Bạn càng cung cấp những kiến thức mới, những hiểu biết sâu sắc, những ý tưởng mới và thông tin mới cho đầu óc bạn, bạn càng lôi cuốn trí tuệ của bạn hơn. Sau đó bạn lôi cuốn vào cuộc sống của bạn mọi kiểu cơ hội và khả năng để sử dụng các khả năng của bạn ở mức cao hơn nhằm đạt được thật nhiều hơn nữa các mục tiêu của bạn.

Những người đứng đầu là những người thích đọc sách

Chìa khóa để mở rộng kiến thức của bạn là *đọc sách.* Có lẽ không phải tất cả những người thích đọc sách là những người đứng đầu, nhưng tất cả *những người đứng đầu là những người thích đọc sách.* Bạn nên đọc nhiều đến mức nào? Theo một nghiên cứu, mức cao nhất mà một người Mỹ dành cho việc đọc sách trung bình khoảng 2 đến 3 giờ một ngày. Mức thấp nhất mà một người Mỹ dành cho việc đọc sách là họ chẳng đọc gì cả.

Sự thật đã làm cho các nhà thống kê học bị sốc. Theo một Hiệp hội bán sách của Mỹ, 80% các gia đình người Mỹ chưa từng mua hay đọc một cuốn sách nào vào năm ngoái. 70% thanh niên Mỹ không vào nhà sách trong vòng 5 năm qua. 58% thanh niên Mỹ chưa bao giờ đọc một cuốn sách nào khác sau khi họ tốt nghiệp, trong đó có 42% tốt nghiệp đại học.

Theo thời báo *USA Today*, 43,6 % thanh niên Mỹ đọc dưới mức một học sinh lớp 7. Vì hầu như tất cả là thế nên điều này có nghĩa là họ hoàn toàn bị mù chữ. Toàn bộ 50% học sinh tốt nghiệp trung học có

thể không đọc được bằng tốt nghiệp của họ hay có thể không điền được vào đơn xin việc ở nhà hàng McDonalds.

Nhiều công ty lớn thông báo tuyển người liên tục nhằm tìm ra được những người có đủ khả năng đã buộc phải loại tới 95% các ứng viên vì họ thiếu khả năng đọc cơ bản.

Charlie Jones, một người bạn của tôi nói rằng: *“Bạn sẽ ở tại vị trí của bạn hiện nay trong 5 năm chỉ trừ những người bạn gặp và những cuốn sách bạn đọc”*. Tôi muốn thêm vào đó rằng bạn sẽ ở tại vị trí của bạn hiện nay trong năm năm ngoại trừ các chương trình audio bạn lắng nghe, những khóa học bạn đang theo học, và những nguồn thông tin khác mà bạn hấp thu được. Bạn chỉ không thể học quá nhiều về cách để thành công trong lĩnh vực của bạn mà thôi.

Điện ảnh đối đầu với sách

Vào năm 2001, một năm thành công nhất trong lịch sử điện ảnh, 8 tỷ đôla Mỹ đã được sử dụng trong ngành kinh doanh phim ảnh. Số tiền này đã làm cho ngành kinh doanh phim ảnh trở thành một trong những ngành kinh doanh lớn nhất ở đất nước này. Nếu bạn thử nhìn xung quanh, bạn sẽ thấy các ngôi sao điện ảnh và các tin tức của ngành kinh doanh điện ảnh trên mỗi tờ báo và trên một nửa tạp chí ở các giá đựng báo. Chúng là những chủ đề cố định cho các bản tin và chương trình giải trí trên truyền hình và đài phát thanh. Chúng ta như thể đang bị nhấn chìm trong một nền văn hóa điện ảnh.

Nhưng những gì chắc chắn bạn không biết là trong mỗi năm, người Mỹ chi hơn 25 tỉ đôla Mỹ vào các loại sách. Sự thật là thế kỷ XXI đã được đặt tên là “Thời đại sách”. Hơn 100.000 tựa sách được xuất bản mỗi năm. Trang Amazon.com hiện có hơn 3.000.000 tựa sách.

Nếu bạn đi vào nhà một người giàu có, một trong những điều đầu tiên bạn nhìn thấy là gì? Và câu trả lời là một thư viện. Người chủ nhà càng giàu có, thì ngôi nhà càng lớn và càng có khả năng họ sẽ có một thư viện được trang bị đầy đủ.

Nếu bạn đến nhà một người nghèo, điều đầu tiên nhất bạn sẽ thấy là gì? Đúng như vậy! Một chiếc tivi lớn nhất mà họ có thể mua được.

Bây giờ, đây là câu hỏi dành cho bạn. Những người chủ của các ngôi nhà lớn có trở nên giàu có hơn và sau đó mua các loại sách hay không? Hay, họ mua sách và đọc chúng sau đó trở nên giàu có phải không? Tôi nghĩ câu trả lời đã quá rõ ràng. Những người mua sách, học và áp dụng chúng và trở thành những người tài giỏi và cuối cùng họ thu lại được rất nhiều.

Việc đọc sách mở mọi cánh cửa

Robert đã từng là một người ngốc nghếch ở trường học, nhưng ông cũng đã được tốt nghiệp trung học mà không bắt buộc học môn đọc. Ông đã rất buồn khi nhận ra rằng các công việc duy nhất mà ông có thể có được là các công việc lao động chân tay với một mức lương tối thiểu như đào mương, trồng cây và lau chùi sàn nhà. Ông xuất thân từ một gia đình tốt và một vùng đất tốt nhưng tất cả những gì ông có thể có được là một công việc không có triển vọng được thăng tiến. Và tất cả những người bạn của ông, những người cùng tốt nghiệp trung học mà không bắt buộc học môn đọc đều ở trong cùng một hoàn cảnh như ông.

Sau một năm rưỡi với việc làm vô ích này, ông đã đến gặp tôi và nhờ tôi cho lời khuyên. Tôi đã nói với ông ấy rằng ông ấy cần phải nâng cao việc học của chính mình. Ông ấy nói với tôi rằng ông không thích đọc sách. Ông nói rằng việc đọc một đoạn dài thôi thực sự cũng làm cho ông cảm thấy mệt mỏi. Tôi đã nói với ông ấy rằng tốt hơn hết là ông ấy nên đi đến học ở trường cao đẳng cộng đồng và tham dự một khóa học về việc đọc sách. Nếu ông không thực hiện được thì ông ấy sẽ bị mắc kẹt trong công việc có mức lương tối thiểu đó mãi mãi. Ông ấy miễn cưỡng làm theo lời khuyên của tôi nhưng ông ấy không muốn việc tiếp tục lao động như một người làm công.

Cuối cùng ông ấy ghi tên và tham dự vào một lớp học ban đêm ở trường cao đẳng cộng đồng trong hai năm. Ông ấy học được cách

đọc một cách thành thạo như thế nào. Với những kỹ năng mới của mình, ông đã ghi tên vào một trường kỹ thuật và đã có được tấm bằng trong lĩnh vực điện tử. Phải mất hai năm ông mới có được tấm bằng đó.

Sau đó, cuộc sống của ông đã thay đổi hoàn toàn. Ngay lập tức ông được thuê bởi một công ty lớn chuyên cung ứng hàng cho bệnh viện để bán các thiết bị đo y tế cho các bệnh viện và các phòng khám chữa bệnh. Trong vòng 5 năm ông đã kiếm được hơn 50.000 đôla Mỹ mỗi năm. Ông ấy có nhà mới, xe hơi mới và một cuộc sống thật tuyệt vời. Sau này ông ấy nói với tôi rằng lời khuyên về việc học đọc và cải thiện sức học mà tôi đã đưa ra cho ông là một bước ngoặt lớn trong cuộc đời của ông ấy.

Cách đọc sách có hiệu quả

Sau đây là một vài cách dành cho bạn để nâng cao kiến thức của mình thông qua việc đọc sách. Chúng đã từng thành công với tôi và với hàng ngàn người khác, những người hiện đang là thành phần hàng đầu được trả lương cao trong các lĩnh vực kinh doanh.

Những cuốn sách tốt nhất để đọc là những cuốn được viết bởi những người hiện đang hoạt động một cách tích cực trong các lĩnh vực của họ. Những cuốn sách được viết bởi các chuyên gia, những người đang làm việc với nghề nghiệp của họ. Hãy tránh xa các cuốn sách được viết bởi các giáo sư đại học và những người tư vấn quản lý. Đơn giản vì những người này không có sự hiểu biết sâu rộng được xuất phát từ việc lao động ngày qua ngày và năm này qua năm khác trong một môi trường thực tiễn.

Một cuốn sách được viết bởi một chuyên gia có thể có giá trị cực kỳ lớn. Bạn có thể mua một quyển sách có đầy các ý tưởng thực tiễn và đã được chứng minh mà một người khác phải mất 20 năm để nhận ra và mất từ 2 đến 3 năm khác để viết và xuất bản. Về cái giá của một cuốn sách, bạn có thể có được kiến thức mà có thể làm một người nào đó mất cả cuộc sống kinh nghiệm và hàng ngàn đôla Mỹ để tích lũy được. Tất cả những gì bạn cần là một ý tưởng hay từ một cuốn sách để thay đổi toàn bộ cuộc đời của bạn.

Dưới đây là một điểm quan trọng. Mọi vấn đề mà bạn có thể có đã được giải quyết bởi một người, ở một nơi nào đó. Và giải pháp mà người đó tìm ra cho vấn đề của bạn được viết trong một cuốn sách hay một tờ tạp chí và nó hiện có sẵn cho bạn nếu bạn có thể tìm ra được nó.

Nếu có một ý tưởng mà trong đó nó có thể giúp bạn, có thể tiết kiệm cho bạn hàng ngàn đôla Mỹ và những năm tháng làm việc vất vả, và bạn không có ý tưởng thì như thể ý tưởng đó không tồn tại. Những gì bạn không biết có thể làm hỏng bạn và ngăn bạn tiến lên phía trước. Điều này lý giải tại sao những người thành công luôn tìm kiếm thông tin và các ý tưởng mới.

Bạn có thể sẽ phải đưa ra một trăm ý tưởng trước khi bạn khám phá ra một ý tưởng mà hiện tại bạn đang cần đến để tạo ra một sự khác biệt chủ yếu trong cuộc sống và công việc của bạn. Bạn gia tăng sự may mắn, và đặt sự thành công của bạn vào lợi thế, bằng cách tiếp tục tìm kiếm và tập hợp nhiều ý tưởng và hiểu biết sâu sắc mà bạn có thể. Bạn cần một số lượng lớn các ý tưởng để tìm ra một sự hiểu biết chất lượng có thể giúp bạn tại thời điểm đó trong tình huống đó.

Hãy mua sách cho chính mình. Xây dựng thư viện của chính bạn. Đừng tìm chúng tại các thư viện công cộng và sau đó trả lại. Khi bạn đọc một cuốn sách, gạch dưới những điểm chính với bút màu hay bút dạ quang. Hãy làm cho cuốn sách trở thành tài sản của chính bạn.

Khi tôi bắt đầu việc mua và đánh dấu lên các cuốn sách của chính mình, tôi đã thấy được rằng tôi sẽ phải mất một vài giờ để đọc trong lần đầu tiên nhưng sau đó tôi có thể đọc tất cả các điểm chính ít hơn một giờ. Hiện tại, tôi đọc lướt qua một cuốn sách và sau đó trở lại đọc cho tất cả mọi người những ý tưởng có giá trị nhất đã được xếp loại và được xem xét lại sau này. Điều này gia tăng một cách nhanh chóng tốc độ học và khả năng ghi nhớ của tôi.

Học cách đọc lướt

Đọc lướt là một kỹ năng mà bạn có thể học hỏi đi liền với thực hành. Có một mô tả hoàn toàn về quá trình đọc lướt trên một chương trình truyền thanh của tôi mang tên *Các kỹ năng đọc tăng tốc,* nhưng hãy để tôi mang đến cho bạn một phương pháp đơn giản có thể gia tăng gấp đôi và gấp ba tốc độ mà bạn muốn đọc bất cứ cuốn sách nào.

Nó được dựa vào cái được gọi là phương pháp OPIR hay O-P-I-R. Bốn chữ cái này là các chữ viết tắt của các từ*khái quát, xem qua, xem tổng quát và xem trước (overview, preview, in-view and review).* Dưới đây là cách bạn sử dụng kỹ xảo này.

Trước khi bạn lao vào một cuốn sách, hãy bắt đầu với phần *tổng quát.* Bạn hãy đọc phần trước và sau của cuốn sách. Đọc tiểu sử của tác giả và chắc rằng đây là người thực sự biết về những gì mà người ấy đang nói đến. Đọc mục lục và tự hỏi mình cho dù những ý tưởng này có thú vị với bạn hay không. Đọc nhanh phần phụ lục và bảng chú dẫn để tìm xem những nguồn thông tin mà tác giả đã sử dụng. Nếu bạn có một cảm giác tốt đẹp về cuốn sách và bạn nghĩ rằng nó có một vài giá trị với bạn, bạn hãy bước sang bước tiếp theo.

Bước thứ hai của việc đọc lướt là bước *xem qua.* Đây là bước khi bạn cầm lấy cuốn sách và lật từng trang từ đầu đến cuối, lần lượt từng trang một. Bạn đọc các tiêu đề của chương và các tiêu đề của từng đoạn. Bạn nhìn vào các đồ thị và các biểu đồ. Đọc các dòng đầu tiên của càng nhiều đoạn mà bạn có thể. Đọc một vài đoạn thông qua đó bạn có được cảm giác về phong cách của tác giả. Hãy quyết định là bạn có cảm thấy thoải mái với cuốn sách và bạn có thích cách mà tác giả biểu lộ mình hay không.

Tiết kiệm thời gian trong việc đọc sách

Cách tốt nhất để tiết kiệm được một vài giờ trong việc đọc một cuốn sách là quẳng nó đi và không đọc gì cả. Một trong những cách giúp tiết kiệm thời gian tốt nhất là lựa chọn trước rằng cuốn sách này không có đủ giá trị để bạn phải bỏ thời gian vào việc đọc nó.

Sau khi bạn đã hoàn thành phần khái quát, phần xem qua và bạn cảm thấy rằng bạn muốn đọc cuốn sách đó, hãy tự hỏi chính mình: “Tại sao?” Khi bạn hỏi chính mình về câu hỏi này, nó sẽ buộc bạn nghĩ về việc bạn sẽ có được gì từ cuốn sách và cách bạn áp dụng nó vào cuộc sống và công việc của bạn như thế nào. Điều này được gọi là đọc có mục đích. Càng có nhiều thông tin mới thích hợp và có thể áp dụng được mà bạn có được tại thời điểm này thì có khả năng rằng bạn sẽ nhớ nhiều hơn khi bạn đọc xong.

Bước thứ ba của việc đọc sách là *dự kiến*. Nếu bạn đang đọc một cuốn sách phi tiểu thuyết, hãy bắt đầu với chương nào làm cho bạn chú ý nhất; sau đó ngừng lại nếu bạn không cảm thấy muốn tiếp tục nữa. Đôi khi, một cuốn sách hay sẽ chỉ có một hay hai chương thích hợp với bạn và cuộc sống hiện nay của bạn mà thôi.

Sự thật là, nếu thông tin mà không có ích ngay cho bạn, thì bạn sẽ quên nó ngay, vậy tại sao phải đọc nó trước tiên?

Khi bạn bắt đầu đọc với dự kiến, hãy tạo ra càng nhiều lời chú thích càng tốt. Gạch dưới các câu và cụm từ chủ yếu với bút màu. Sử dụng các dấu chấm than, dấu hoa thị và các dấu ngoặc kép ở lề của trang sách. Khoanh tròn các ý tưởng chính. Hãy làm cho nó dễ dàng hơn khi bạn nhớ lại và tìm những thông tin mà bạn nghĩ là quan trọng nhất.

Bước cuối cùng của phương pháp OPIR là xem xét lại cuốn sách. Cho dù bạn có thông minh đến thế nào đi chăng nữa thì bạn cũng phải xem lại từ ba đến bốn lần các điểm chính trước khi chúng đi sâu vào trí nhớ của bạn. Nhưng một khi bạn đã chọn lựa một cách thích hợp, bạn có thể lướt qua nó một cách nhanh chóng trong một ít giờ và nắm được điều cốt lõi nhất của toàn bộ cuốn sách.

Giữ nguyên vị trí với kiến thức mới

Bạn có được những cuốn sách kinh doanh hay nhất ở đâu? Thật đơn giản. Bạn hãy tham gia vào các câu lạc bộ sách khác nhau được quảng cáo trên các tờ báo thương mại. Hãy đặt các cuốn sách mà họ chào bán với một mức giá giới thiệu được giảm và thêm

vào thư viện của bạn bằng cách mua một hoặc hai cuốn được chọn trong mỗi năm. Rất nhanh sau đó, bạn sẽ trở thành một trong những người am hiểu nhất trong giới của bạn.

Một cách khác để giữ nguyên vị trí là đặt mua dài hạn tờ *Soundview Book Summaries*. Đây là một tổ chức tóm tắt từ hai hay nhiều hơn các cuốn sách về kinh doanh hàng đầu mỗi tháng. Họ thuê các chuyên gia, những người có thể cô đọng các điểm chính của cuốn sách thành các bài báo cáo dài từ 4 đến 8 trang một cách dễ đọc nhất. Bạn có thể theo kịp với những gì được viết dành cho một người kinh doanh bằng cách mua bản tóm tắt chính của những cuốn sách đó hàng tháng.

Bạn cũng có thể đặt mua dài hạn với *Fast Track*. Tổ chức này tóm tắt hai cuốn sách kinh doanh trên audio mỗi tháng. Bạn có thể lắng nghe những tóm tắt này với tất cả những điểm chính trong xe hơi của bạn. Bạn nhận ra nhiều ý tưởng lớn từ những tóm tắt này mà không cần phải đọc toàn bộ cuốn sách.

Nếu bạn muốn giữ vị trí hiện tại, điều quan trọng là bạn đặt mua dài hạn với những tờ báo và xuất bản phẩm chính trong lĩnh vực của bạn. Nếu bạn đang ở trong ngành kinh doanh, bạn nên đặt tờ *Fortune và Forbes*. Nếu bạn đang bán hàng, bạn nên đặt tờ *Personal Selling Magazine*. Nếu bạn đang ở trong ngành quản lý cao cấp bạn nên đặt tờ *Harvard Business Review* và *Sloan Business Review*.

Cách tốt nhất để tìm ra những gì cần phải đọc là hỏi những người thành công nhất trong lĩnh vực của bạn về những gì họ đã đọc. Những cuốn sách họ sẽ giới thiệu là gì? Những tờ báo nào mà họ thích nhất và thường đọc nhất? Theo Luật Nhân quả, nếu bạn đọc những gì mà người giỏi nhất đọc, bạn sẽ sớm biết được những gì mà những người giỏi nhất đó biết. Bạn sẽ phát triển được mặt thành công trong lĩnh vực của bạn.

Tiết kiệm thời gian trong việc đọc tạp chí

Với các tờ tạp chí, sử dụng phương pháp xé nhỏ và đọc để tiết kiệm thời gian. Đây là cách hoạt động của nó. Hãy xem bảng mục lục của tờ tạp chí. Lưu ý đến các bài báo mà bạn cảm thấy quan trọng đối với bạn. Lật tới các bài báo đó và xé các bài báo đó ra. Vất bỏ các phần còn lại của tờ tạp chí. Đặt các bài báo được xé ra vào một tập hồ sơ và đặt tập hồ sơ đó vào cặp da của bạn. Sau đó, bất cứ khi nào có thời gian rảnh thì bạn lấy ra "tập hồ sơ xé và đọc" của bạn và đọc các bài báo với bút màu đỏ và bút dạ quang.

Có hai cách đọc, việc đọc *duy trì* và việc đọc *phát triển*. Việc đọc duy trì bao gồm các tạp chí và các xuất bản phẩm hiện tại giữ cho bạn theo kịp với lĩnh vực của bạn. Việc đọc phát triển bao gồm các cuốn sách bạn đọc mà sẽ thực sự phát triển kiến thức của bạn trong lĩnh vực của bạn. Chúng có khả năng làm cho bạn phát triển hơn so với việc dậm chân tại chỗ hiện nay của bạn.

Ghi tên vào trường đại học di động

Hãy lắng nghe các chương trình audio trên xe của bạn và khi bạn đang tập thể dục. Một người chủ sở hữu một chiếc xe hơi ở Mỹ trung bình lái từ 12.000 đến 25.000 dặm mỗi năm. Điều này tương đương với từ 500 đến 1000 giờ mà bạn sử dụng trong chiếc xe của bạn. Hãy sử dụng tốt thời gian này. Hãy biến chiếc xe của bạn thành một cái máy phục vụ cho việc học, một trường đại học di động trên các bánh xe.

Bạn hãy nhớ rằng, bạn đang đi trong thời gian làm việc hay sẽ đi và xuất phát từ công việc, bạn không phải đang ở trong kỳ nghỉ. Bạn không thể bỏ phí thời gian. Bạn không thể lắng nghe nhạc trong lúc lái xe đi vòng vòng. Thời gian lái xe cũng là thời gian làm việc. Hãy giữ cho trí nhớ của bạn luôn hoạt động và phát triển bằng cách tiếp tục nhận ra các ý tưởng mới khi bạn đang di chuyển.

Bạn có thể có được một khoảng thời gian tương đương từ 3 đến 6 tháng với 40 giờ một tuần, hay giữa 1 hoặc 2 năm học kỳ đại học chỉ bằng cách lắng nghe các chương trình audio trên xe của bạn khi bạn lái xe từ nơi này đến nơi khác. Bạn có thể trở thành một trong những người thông minh nhất và là người được trả lương cao nhất

trong lĩnh vực của bạn bằng cách sử dụng chương trình học qua audio.

Tham dự các khóa học và các buổi hội nghị chuyên đề

Hãy tham gia vào bất cứ khóa học hay buổi hội thảo chuyên đề nào nếu bạn có thể. Hãy đi đến các khóa học được giảng dạy bởi các tác giả thực tế, bởi các chuyên gia trong các lĩnh vực của họ. Hãy tham dự vào các khóa học được giảng dạy bởi những người thực sự ở trong lĩnh vực quen thuộc trong nghề nghiệp của họ suốt cả ngày.

Bạn hãy cân nhắc khi bạn ghi tên tham dự. Chỉ chọn duy nhất một trong các khóa học mà bạn cảm thấy thích đáng và có thể giúp ích cho bạn ngay lập tức. Bạn càng áp dụng nhanh một mẩu thông tin mới, thì khả năng mà bạn sẽ nhớ được càng cao trong cuộc sống.

Tốt nhất bạn chỉ cần mang lại cho chính bạn một lợi thế trong một tình huống cạnh tranh. Vì sự cạnh tranh, hầu hết các khóa học và các hội nghị chuyên đề được cung cấp với nhiều ý tưởng tốt. Các khóa học thường được giảng dạy bởi những chuyên gia có kinh nghiệm cao, những người nhồi nhét thật nhiều thông tin giá trị trong một khoảng thời gian ngắn.

Nhờ tham gia một hội nghị chuyên đề cá biệt. Nhiều người đã gia tăng gấp đôi và gấp ba năng suất và thu nhập của họ. Bạn hoàn toàn không thể *không* cam kết với chính bạn về việc tiếp tục học tập. Một ý tưởng chủ đạo xuất phát từ một hội thảo chuyên đề có thể cứu bạn khỏi một năm làm việc vất vả.

Hãy câu cá ở những nơi có cá

Hãy tạo thói quen tham dự các buổi trưng bày thương mại, các cuộc hội nghị, và các cuộc triển lãm đặc biệt là những buổi có liên quan đến lĩnh vực của bạn. Tôi đã từng phát biểu tại nhiều cuộc triển lãm và các buổi họp mặt thường niên của các công ty hàng năm qua và nhận ra rằng những người làm việc tốt nhất và được trả lương cao nhất trong các ngành của họ luôn có mặt ở tại các hội nghị. Họ

thường đi vòng quanh nơi diễn ra cuộc triển lãm. Họ luôn ngồi ở các hàng ghế đầu tại các buổi họp quan trọng được diễn ra trong các buổi hội nghị đó. Và bạn cũng phải làm tương tự những gì mà những người hàng đầu đó đã làm nếu bạn muốn trở thành một trong những người đứng đầu như họ.

Mỗi một sự thay đổi hay sự tiến bộ trong cuộc sống của bạn xuất hiện như là kết quả của sự xung đột giữa trí óc của bạn với một ý tưởng mới. Mục đích chính của bạn là phải gia tăng các khả năng mà bạn sẽ tình cờ gặp ý tưởng đúng hoặc sự hiểu biết sâu sắc tại một thời điểm thích hợp dành cho bạn. Bạn đặt may mắn bên cạnh bạn bằng cách đặt chính bản thân bạn một cách thận trọng và có ý thức vào tình trạng dồn dập của các thông tin và ý tưởng mới.

Hỏi về các ý tưởng và các dữ liệu được đưa vào

Có lẽ, một trong những điều quan trọng nhất mà bạn có thể thực hiện để đạt đến đỉnh cao trong lĩnh vực của bạn trong thời đại thông tin này là hỏi mọi người về lời khuyên và các dữ liệu. Hãy hỏi những người đứng đầu những lời giới thiệu về những cuốn sách, những chương trình audio và những khóa học. Yêu cầu họ đưa ra những câu trả lời và những giải pháp cho các vấn đề. Chỉ một lời khuyên nhỏ từ những người đã có cùng những kinh nghiệm có thể tránh cho bạn hàng tuần và thậm chí hàng tháng làm việc nặng nhọc và tình trạng tốn nhiều tiền của.

Benjamin Franklin có lần đã nói rằng có hai cách mà chúng ta có thể có được kiến thức cho mình, *hoặc chúng ta có thể mua chúng hoặc chúng ta có thể vay mượn chúng.* Bằng cách mua chúng, chúng ta trả tiền đầy đủ dưới dạng thời gian và của cải. Nhưng bằng cách mượn kiến thức, chúng ta có được nó từ người khác, những người đã trả đủ tiền để học (nhận ra) nó.

Bằng cách tấn công dồn dập trí óc của bạn với những thông tin và những ý tưởng mới một cách liên tục, bạn sẽ kích hoạt tất cả những quy luật tinh thần và tạo ra tất cả các nhân tố may mắn mà chúng ta đã thảo luận trước đây trong cuốn sách này.

Mục tiêu của bạn là trở thành một trong những chuyên gia thành thạo nhất trong lĩnh vực của bạn. Sau đó bạn sẽ trở thành một trong những người có giá nhất và được trả lương cao nhất trong ngành của bạn. Bạn sẽ thăng tiến một cách nhanh chóng và sẽ được thăng chức một cách đều đặn. Bạn sẽ tiến vào số 10% những người có thu nhập cao nhất, với tất cả uy tín, sự công nhận và sự kính trọng đi theo cùng nó. Bạn sẽ sống trong một ngôi nhà lớn hơn, lái một chiếc xe đẹp hơn và có một tài khoản ngân hàng lớn hơn. Và khi mọi người buộc tội bạn do may mắn, bạn có thể đơn giản nói với họ rằng: “Tôi học càng nhiều thì tôi càng trở thành người may mắn”.

Bài tập thực hành

Những gì bạn cần thực hiện:

1. Nhận ra kiến thức then chốt nào cần thiết cho sự thành công trong lĩnh vực của bạn; làm cách nào bạn có thể gia tăng sự dự trữ của bạn về kiến thức mới này?

2. Xác định rõ những điều cụ thể mà bạn có thể thực hiện để phát triển tình thế thắng lợi trong công việc của bạn; những điều quan trọng nhất dành cho năng suất và sự lợi nhuận, và bạn làm cách nào để tận dụng chúng trong những lĩnh vực này?

3. Phát triển một kế hoạch đọc sách để giữ bạn ở tại vị trí hiện tại và tiến xa hơn trong lĩnh vực của bạn; sắp xếp các khoảng thời gian đều đặn mỗi ngày để nâng cao kiến thức của bạn.

4. Nghiên cứu các khóa học và các hội nghị chuyên đề phụ thêm mà bạn có thể có được để theo kịp với lĩnh vực của bạn; ghi danh và tham dự vào ba hay bốn hội nghị chuyên đề mỗi năm.

5. Tham dự một khóa học cách đọc lướt và thực hành chúng cho đến khi bạn có thể đọc và ghi nhớ 1000 từ hay nhiều hơn trong vòng một phút.

6. Hãy đi gặp ông chủ và những người thành công nhất trong lĩnh vực của bạn và hỏi họ những lời chỉ bảo về những gì cần đọc và

lắng nghe, và những khóa học cần tham dự là gì. Hãy làm theo lời khuyên của họ và sau đó hỏi thêm về những lời giới thiệu khác.

7. Hãy làm cho chiếc xe của bạn trở thành một lớp học di động; lắng nghe các chương trình audio về giáo dục khi bạn đang lái xe đi vòng quanh hơn là bỏ phí khoảng thời gian quý báu đó. Không bao giờ ngừng việc học hỏi.

Nguyên tắc 4Sự tài giỏi là một phép thần thông

“Một người tìm thấy một biện pháp thực hiện hay tạo ra bất cứ cái gì tốt hơn, nhanh hơn hay tiết kiệm hơn thì tương lai và tài sản của người đó được biết rõ như lòng bàn tay”

John Paul Getty

Hiện tại bạn có khả năng để vượt qua tất cả các mức độ hoàn thành công việc trước đây của mình. Ngay tại thời điểm này, bạn có trong bạn các tài năng cần có để thực hiện được nhiều hơn những gì bạn đã đạt được trong cuộc sống hiện tại. Điều này là do bạn có thể nhận biết được bất cứ khả năng nào mà bạn cần phải biết, làm bất cứ việc gì bạn cần phải làm, đạt được bất cứ mục tiêu nào mà bạn có thể đề ra cho chính bạn.

Khi một người chơi đàn vĩ cầm chơi hay một bản nhạc cổ điển ở một buổi hòa nhạc hoặc khi ba giọng nam cao – Pavarotti, Domingo và Carreras – hát một bản nhạc cực hay, không ai cho rằng thành tích của họ là do may mắn cả. Khi một người thợ thủ công tạo ra một mẫu đồ đẹp, tao nhã và được trau chuốt trong từng chi tiết, thì rõ ràng đây là một tác phẩm tuyệt vời, không người nào giải thích hay xem thành tích của người đó như là một vấn đề của việc gặp may mắn.

Trong mỗi trường hợp, khi bạn nhìn thấy một người làm một điều gì đó một cách tuyệt vời thì bạn nhận ra và đánh giá đúng đó chính là một tác phẩm của *sự thành thạo*. Bạn biết rằng phải trải qua nhiều tuần, nhiều tháng và thậm chí là nhiều năm làm việc chăm chỉ và chuẩn bị một cách chi tiết mới có thể có được thành tích tuyệt vời của bất cứ loại hình nào.

Og Mandino, một người bạn của tôi và là tác giả của các cuốn sách được bán hàng triệu bản, trước đây đã nói với tôi rằng nhiều người cho là các cuốn sách của ông ấy *rất dễ đọc*. Ông ấy nói nguyên nhân khiến chúng dễ đọc là vì viết được chúng thật vất vả. Og đã nói với tôi ông thường phải viết đi viết lại một đoạn ngắn khoảng 15 lần để có được một trang viết suôn sẻ dành cho độc giả.

Một người bạn tốt của tôi, Nido Qubein, một diễn giả chuyên nghiệp hàng đầu ở Mỹ đã nói với tôi ông thường dành một trăm giờ cho việc lên kế hoạch, chuẩn bị và diễn tập dành cho 1 giờ nói chuyện cho dù ông ấy sẽ chỉ nói với một thính giả mà thôi.

Sự thành công trong công việc không phải là sự tình cờ

Khi những người bán hàng chuyên nghiệp cẩn thận phân tích thị trường, nhận biết các khả năng lý tưởng, sử dụng điện thoại và máy fax để tạo và xác nhận các cuộc hẹn, đến đúng giờ và đã chuẩn bị đầy đủ, thiết lập mức độ các mối quan hệ tốt, tạo ra các cuộc giới thiệu xuất sắc về sản phẩm và dịch vụ của họ và có được các đơn đặt hàng, không một ai có thể xem thành tích của họ là do may mắn cả. Trong mọi trường hợp, họ là những ví dụ của việc có được một thành tích tuyệt vời.

Có một ganh tị đối với thành tựu ở thế giới ngày nay. Trong một xã hội mang tính cạnh tranh cao, phải mất rất nhiều năm để đạt được sự tuyệt vời và để có được nhiều phần thưởng mà nó sẽ tăng dần đến thành tích đứng đầu. Thật không may, hầu hết mọi người đều không sẵn sàng thực hiện những nỗ lực này. Thay cho việc đẩy bản thân mình lên cao thì họ lại thích kéo những người khác xuống hơn. Thay vì tạo ra sự tiến bộ, họ tạo ra các lời xin lỗi. Họ cố gắng biện minh và thỏa mãn với thành tích và các kết quả yếu kém. Họ làm điều đó vì cho rằng thành công của những người khác là do may mắn, trong khi đó giá trị của họ là không may mắn.

Bạn là người biết sự thật. Chúng ta sống trong một vũ trụ được chi phối bởi luật pháp, không có sự hỗn loạn. Chuyện gì cũng có lý do của nó và sự thành công lớn trong bất cứ lĩnh vực nào phần lớn đều là kết quả của tiêu chuẩn cao và mức độ thành tích toàn diện trong

lĩnh vực đó. Điều đó xảy ra tương tự trong suốt lịch sử loài người và thậm chí chính xác hơn trong mỗi lĩnh vực có sự nỗ lực của loài người.

Hai phép ẩn dụ của sự thành công

Có hai phép ẩn dụ dành cho sự thành công mà vẫn đang được tiếp tục sử dụng xuyên suốt xã hội của chúng ta đó chính là: *thể thao và kinh doanh*. Trong cả hai trường hợp, sự công nhận và các phần thưởng xảy ra với các cá nhân và các tổ chức đạt được sự xuất sắc trong các cuộc thi. Chúng ta chúc mừng và ca ngợi những người chiến thắng trong các môn thể thao mang tính cạnh tranh. Chúng ta bán các sản phẩm và các dịch vụ của các công ty mà chúng ta cảm nhận rằng chúng mang lại cho chúng ta điều tốt nhất dành cho số tiền mà chúng ta trả. Trong mỗi trường hợp, chất lượng và sự xuất sắc là thước đo chúng ta sử dụng để chọn và thưởng cho người có thành tích tốt nhất. Không thể có cách nào khác hơn thế.

Sự thật là thị trường chỉ trả những phần thưởng đặc biệt dành cho những thành tích đặc biệt. Thị trường trả những phần thưởng thông thường cho thành tích thông thường và các phần thưởng dưới mức bình thường, tình trạng thất nghiệp, và tình trạng không bảo đảm cho thành tích thấp dưới mức trung bình.

Hai căn bệnh tinh thần

Có hai căn bệnh tinh thần đang lan tràn khắp nước Mỹ và là căn bệnh của thế giới công nghiệp hóa ngày nay. Đầu tiên là căn bệnh *"không chịu trả đúng giá"* và thứ hai là bệnh *"thu xếp nhanh chóng"*. Một trong hai bệnh có thể phá hoại sự thành công của bạn nhưng nếu kết hợp cả hai bệnh đó lại thì nó có thể là một tai họa.

Căn bệnh "một điều gì đó không dành cho một cái gì đó" được mắc phải bởi những người nghĩ rằng họ có thể có được nhiều hơn những gì họ đầu tư vào. Họ nghĩ rằng họ có thể đầu tư một đô la và lấy lại hai đôla. Họ đang luôn luôn tìm kiếm các cơ hội để có được những gì mà họ muốn mà không phải chi trả toàn bộ tiền. Họ muốn

đi thẳng qua cánh cửa quay của cuộc đời trên một cái đẩy của một người khác.

Những người mắc phải chứng bệnh “một điều gì đó không dành cho một điều gì đó” đang cố vi phạm đến các nguyên tắc cơ bản của vũ trụ, Quy luật Gieo và Gặt, Hành động và Phản Ứng, Quy luật Nhân quả. Họ cố vi phạm một trong những nguyên tắc thành công lớn nhất: *Không bao giờ hy vọng thành công bằng cách cố gắng vi phạm các nguyên tắc của vũ trụ.*

Việc vi phạm những nguyên tắc của vũ trụ là như đang cố vi phạm Quy luật trọng lực. Bạn có thể đã nghe về câu chuyện một người đã nhảy ra khỏi một tòa nhà cao 30 tầng để tự vẫn chưa. Khi người đó rơi xuống quá tầng 15, một người nào đó nhoài người ra phía ngoài cửa sổ và kêu lên: “Nó sẽ như thế nào?” Người đang phóng theo hướng trái đất, kêu vọng lại, “Càng xa, càng tốt”

Mọi người đều đang cố để có được nhiều hơn những gì họ đầu tư vào cũng ở trong tình trạng như thế. Người đó dường như làm việc tốt trong một thời gian ngắn, nhưng hành vi nhận thức đơn sơ của người đó đang rơi thẳng xuống rất nhanh trong cuộc sống. Đừng để điều này xảy ra với bạn.

Tìm kiếm các con đường tắt

Căn bệnh tinh thần thứ hai là bệnh thu xếp nhanh chóng. Đây là căn bệnh mắc phải bởi những người đang tìm kiếm các cách để đạt được các mục tiêu của họ một cách nhanh chóng và dễ dàng nhất. Họ tìm kiếm các con đường tắt để có được các kỹ năng quan trọng mà thực sự họ phải mất nhiều tháng, nhiều năm làm việc chăm chỉ mới nắm vững được. Họ tìm kiếm các cách nhanh chóng nhất để giải quyết các vấn đề mà có thể sẽ phải mất nhiều thời gian hơn để giải quyết.

Những người này trở thành những người say mê với ý tưởng làm giàu một cách nhanh chóng mới nhất. Họ mua vé số và đăng ký vào các chương trình kim tự tháp. Họ mua cổ phiếu có giá trị dưới một đôla và đầu tư vào những thứ mà họ chẳng biết một chút gì nhưng

lại hứa hẹn một sự hoàn lại vốn một cách nhanh chóng. Những người này thường mất nhiều thời gian làm việc nặng nhọc và số tiền tiết kiệm được trong việc tìm kiếm ảo ảnh của việc thành công dễ dàng và nhanh chóng.

Luyện tập việc phục vụ

Cống hiến chính mình cho việc phục vụ những người khác là cách sống sẽ mang lại cho bạn nhiều *may mắn* hơn so với những gì bạn có thể tưởng tượng. Sự tận tâm phục vụ giúp bạn tập trung vào việc góp phần gia tăng giá trị đối với những người mà sự hài lòng của họ sẽ quyết định cho sự thành công của chính bạn. Với nguyên tắc: *Các phần thưởng của bạn trong cuộc sống sẽ luôn tương ứng với giá trị phục vụ đối với những người khác của bạn.*

Vũ trụ luôn ở trong trạng thái cân bằng. Bạn sẽ có được những gì mà bạn đầu tư vào. Nếu bạn muốn gia tăng số lượng và chất lượng các phần thưởng của mình, bạn phải tập trung vào việc gia tăng chất lượng và số lượng của việc phục vụ đối với những người khác.

Một trong những câu hỏi hay nhất mà bạn có thể tự hỏi chính mình vào mỗi buổi sáng là: “Tôi có thể gia tăng chất lượng phục vụ của mình đối với các khách hàng của mình hôm nay như thế nào?”

Và ai là các khách hàng của bạn? Các khách hàng của bạn là những người phụ thuộc vào bạn trong công việc mà bạn đang thực hiện. Các khách hàng của bạn là những người mà sự hài lòng của họ quyết định các phần thưởng, mức độ thăng tiến, sự được công nhận và sự tiến bộ của bạn trong lĩnh vực tài chính cũng như trong công việc.

Nhận biết các khách hàng chủ chốt của bạn

Bạn có nhiều khách hàng hơn bạn nghĩ. Trước hết, người chủ của bạn là khách hàng đầu tiên. Công việc quan trọng nhất của bạn là làm hài lòng người chủ của mình bằng cách thực hiện những gì mà người đó xem như là nhiệm vụ quan trọng nhất dành cho bạn tại bất cứ khoảng thời gian được đưa ra nào đó. Nếu bạn là một giám đốc,

nhân viên của bạn cũng là các khách hàng. Công việc của bạn là làm hài lòng họ theo cách họ làm một công việc xuất sắc trong việc làm hài lòng những người họ cần phục vụ.

Nếu bạn đang buôn bán kinh doanh thì những người trên thị trường, những người sử dụng các sản phẩm hay các dịch vụ của bạn có lẽ là các khách hàng quan trọng nhất của bạn. Tất cả thành công to lớn, mọi may mắn lớn sẽ đến từ việc phục vụ mọi người với những gì họ muốn và sẵn sàng để chi trả, *tốt hơn* so với bất cứ người nào khác có thể phục vụ họ.

Xứng đáng với những gì bạn muốn

Một chân lý hiển nhiên trong cuộc sống là: "Bạn không nên lấy những gì bạn muốn mà nên lấy những gì *bạn xứng đáng có được*".

Phần tập trung trung tâm vào công việc của bạn là làm bất cứ điều gì cần thiết để chắc rằng bạn thật sự xứng đáng với các giải thưởng và lợi nhuận mà bạn ao ước. Bất cứ sự cố gắng để có được một cái gì đó mà bạn không thật sự xứng đáng bị xem như là một sự thất bại. Mọi hoạt động sai lạc hay vô đạo đức, mọi sự biếng nhác hay sự đầu cơ được nhắm vào những người mà bằng cách này hay cách khác có được các phần thưởng mà không có sự trung thực trong việc tìm kiếm chúng trong lần đầu tiên.

Từ *xứng đáng (deserve)* bắt nguồn từ các tiếng Latinh *De* và *Servus.* Hai từ này được kết hợp với nhau có nghĩa "từ sự phục vụ".

Mọi người có cảm giác lo lắng rằng họ không xứng đáng được thành công hay phát đạt. Nhưng sự thật là bạn xứng đáng với mọi điều tốt mà cuộc sống đã ban cho bạn miễn là bạn kiếm được nó một cách thành thật từ việc phục vụ cho người khác.

Mối quan tâm chính của bạn được đặt vào phần nguyên nhân và các kết quả sẽ chăm sóc chúng. Công việc của bạn như việc gieo hạt giống và thiên nhiên sẽ tạo ra cho bạn một mùa gặt bội thu. Mục tiêu của bạn là thực hiện công việc theo cách tuyệt vời nhất. Các

giải thưởng của bạn sau đó sẽ chảy đến với bạn là kết quả của quy luật, không phải là do may mắn.

Làm tốt công việc của bạn

Trước đây, Dean Briggs thuộc trường Đại học Havard đã từng viết: "Hãy thực hiện công việc của bạn. Không chỉ là công việc của bạn, nhưng một ít cho lợi ích hậu hĩ. Và nếu bạn chịu đựng như bạn sẽ làm, hãy thực hiện công việc của bạn. Những niềm vui lớn trong cuộc sống của bạn sẽ xuất hiện từ công việc và sự đau khổ đó".

Trước đây Peter Drucker đã từng viết rằng, ngay cả khi bạn đang bắt đầu một công việc kinh doanh mới từ cái bàn ở trong bếp của bạn, thì mục tiêu của bạn phải trở thành người đứng hàng đầu trong ngành nghề của bạn hay bạn sẽ không bắt đầu có được bất cứ cái gì. Nếu tất cả những điều bạn muốn làm là tạo ra một bước nhảy nhanh chóng hay một ít thu nhập thêm, bạn sẽ không bao giờ trở nên thành công một cách đặc biệt. Chắc chắn bạn sẽ kết thúc với việc mất cả thời gian lẫn tiền bạc của bạn.

Nhưng nếu mục tiêu của bạn là tạo ra một ngành kinh doanh mang lại một sản phẩm hay một dịch vụ xuất sắc, tốt hơn bất cứ sản phẩm hoặc dịch vụ của người nào khác trong một thị trường cạnh tranh và bạn sẽ tập trung vào mục tiêu của mình với cường độ quả quyết mạnh mẽ, thì cuối cùng bạn sẽ trở thành một người thành công lớn trong lĩnh vực bạn lựa chọn. Cũng giống như Steve Jobs và Steve Wosniak, thiết kế chiếc máy tính Apple đầu tiên ở trong gara, bạn có thể kết thúc với việc xây dựng được một công ty mang tầm cỡ thế giới.

Nhưng ngay cả khi bạn không tạo nên một công ty lớn, lời cam kết của bạn đối với việc thực hiện công việc và sự phục vụ các khách hàng của bạn theo cách nổi bật nhất là sự bảo đảm lớn nhất, duy nhất cho sự thành công của bạn trong một tương lai xa.

Là một cá thể, mục tiêu của bạn là được gia nhập vào 10% những người đứng đầu trong lĩnh vực của bạn. Bất cứ mục tiêu nào ít hơn với việc trở thành một trong những người giỏi nhất là không thích

hợp với bạn. Hãy quyết tâm trước rằng bạn sẽ vượt qua bất cứ trở ngại nào, giải quyết được bất cứ vấn đề nào và sẵn sàng trả bất cứ giá nào để *trở thành người giỏi nhất* với những gì mà bạn có thể thực hiện.

Hãy sẵn sàng trả giá

Việc đạt được sự thành thạo trong bất cứ lĩnh vực nào yêu cầu phải mất nhiều thời gian làm việc chăm chỉ cho chính bạn và công việc của bạn. Quyết định trước những gì bạn sẽ đầu tư vào bất kể phải tốn bao nhiêu thời gian để trở nên xuất sắc về những gì bạn làm, và hãy kiên nhẫn. Để đạt được bất cứ những gì đáng giá đều phải mất một thời gian dài.

Trước kia, tôi đã ở chung một căn hộ với một người nhập cư gốc Đức là một bếp trưởng lành nghề. Anh ấy đã nói với tôi rằng phải mất đến bảy năm học tập ở *Học viện nấu ăn* Thụy Sĩ ở Geneve anh mới trở thành một bếp trưởng lành nghề. Anh ấy bắt đầu với việc học cách gọt vỏ các loại trái cây và các loại rau. Anh đã chỉ làm mỗi một công việc đó trong toàn bộ năm đầu tiên ở tại học viện cho đến khi anh có được sự hiểu biết toàn diện và có được cảm giác nhạy bén về hình thức và tình trạng tươi, thơm ngon về thành phần của các loại trái cây và các loại rau. Trong năm thứ hai, anh chuyển sang chế biến các món salad, các loại trái cây và các loại rau cho các món ăn đơn giản. Trong năm đào tạo tiếp theo sau, anh đã dành hàng trăm giờ chế biến với các loại gia vị, các loại nước xốt, các thành phần và các công thức làm món ăn riêng biệt. Vào năm cuối của quá trình đào tạo bảy năm của mình, sau một cuộc sát hạch nghiêm ngặt, anh đã tốt nghiệp với một văn bằng nấu ăn có giá trị trên toàn thế giới.

Sau đó, anh ấy đã thực tập với cương vị một bếp trưởng lành nghề ở một trong những nhà hàng hàng đầu ở châu Âu. Sau năm năm, anh đã được yêu cầu, nhận được các lời mời làm việc từ khắp các nước ở châu Âu và Mỹ. Anh đã có đủ khả năng làm bếp trưởng cho một khách sạn hay một nhà hàng hàng đầu, nếu anh không bắt đầu mở nhà hàng riêng cho chính mình. Các khách sạn và các nhà hàng tốt nhất trên thế giới là những nơi có thể thu hút và thuê một người

tốt nghiệp ở nơi được gọi là Trường dạy nấu ăn của Thụy Sĩ. Những bếp trưởng này được trả lương cao và có thể không phụ thuộc đối với lĩnh vực tài chính.

Điểm mấu chốt là: Trước khi họ trở thành những đầu bếp sáng tạo nổi tiếng như Wolfgang Puck ở Beverly Hills, họ đã phải nắm vững mọi lĩnh vực của nghệ thuật ẩm thực. Họ đã phải học từng giai đoạn của việc nấu ăn khi được học và tiếp tục học qua nhiều năm với những đầu bếp nổi tiếng trên thế giới. Họ không bắt đầu đổi mới hay thay đổi các công thức làm món ăn mà họ đã được học trước khi họ đạt đến một trình độ cao về kỹ năng và sự thành thạo.

Ngày nay, nhiều người kinh doanh nghĩ rằng họ có thể bắt đầu ở đỉnh cao và tiến dần lên. Họ nóng vội và không thể thành thạo các vấn đề cơ bản trong công việc của họ. Họ không nhận ra sự thành công lâu dài là kết quả trực tiếp của việc trở nên hoàn toàn xuất sắc với những gì họ thực hiện.

Thái độ của bạn đối với sự xuất sắc

Bạn có thể nói, bạn đang ở trong đúng lĩnh vực bởi thái độ của bạn đối với sự xuất sắc trong lĩnh vực đó, đặc biệt thái độ của bạn đối với những người giỏi nhất trong lĩnh vực liên quan đến những gì bạn đang thực hiện hay đang nghĩ để thực hiện. Hầu như tất cả những người thành công đều có những sự khâm phục và kính trọng đối với những người đứng đầu trong các ngành của họ. Vì bạn luôn đi theo hướng của những người bạn khâm phục nhất, nên bạn càng kính trọng và khâm phục những người giỏi nhất trong lĩnh vực của bạn, bạn càng trở thành những người giống như họ. Bạn hãy noi gương những người đứng đầu. Khi bạn trưởng thành và phát triển, hãy so sánh sự thành đạt của bạn với sự thành đạt của người đứng đầu.

Có nhiều người đang làm các công việc mà họ chẳng đặc biệt quan tâm về việc trở thành những người đứng đầu trong lĩnh vực của họ. Họ bằng lòng với vị trí phía sau trong đội, như những người chạy đua bình thường trong một cuộc chạy việt dã. Họ không nhận ra rằng họ có khả năng chiến thắng và họ không quan tâm đến điều đó

một cách đặc biệt. Họ quan tâm nhiều đến sự an toàn hơn là thành tích.

Thậm chí những người tầm thường thường hay phê phán và bôi nhọ những người thành công trong ngành của họ. Họ than phiền và chỉ ra những lỗi và những điều thiếu sót phía sau lưng những người đó. Họ tụ tập lại với những người bình thường khác và nói chuyện phiếm về những người đứng đầu và kể những chuyện tầm phào về những người thành công trong ngành của họ. Những cách cư xử này là không thể tránh khỏi. Không một người nào trong những người luôn bình phẩm những người có địa vị cao trong ngành của mình lại có thể trở thành một người có địa vị cao được.

Bạn không bao giờ được tỏ ra bực bội với những khả năng hay thành công của những người khác. Thay cho điều đó, bạn nên tôn trọng những người đó và cố thi đua với những tính chất tốt nhất của họ. May mắn là, cho dù với lý do nào, bất cứ điều gì mà một người nào khác làm được, *thì bạn cũng có thể làm tốt như họ*. Sự thành công của những người khác là bằng chứng rằng bạn cũng có thể thành công trong lĩnh vực như họ.

Bạn có thể đạt được những gì mà những người khác đã đạt được

Bạn được sắp xếp theo cách rằng bạn không thể mong ước một mục tiêu hay phẩm chất một cách mãnh liệt nếu không có khả năng để đạt được chúng. Bạn có thể trở thành bất cứ người ở vị trí nào bạn muốn nếu bạn sẵn sàng, có đủ kiên nhẫn và siêng năng.

Một vài người được may mắn có nhiều tài năng bẩm sinh hơn những người khác. Họ biết được mình dễ dàng nhanh chóng lành nghề hơn. Những người khác phải mất nhiều thời gian hơn. Đó chỉ là một sự khác biệt. Những người mất nhiều thời gian hơn sẽ được thực tập nhiều hơn. Điều này có nghĩa rằng, trong một cuộc chạy việt dã, khả năng đạt được sự thành thạo trong lĩnh vực của bạn chỉ bị giới hạn bởi chính mức độ tận tụy của chính bạn mà thôi.

Nguyên tắc thực hành cho rằng: "Mọi thứ bạn thực tập lần này đến lần khác, cuối cùng trở thành một thói quen hay một kỹ năng mới". Vấn đề còn lại chỉ là thời gian.

Trước đây, Bear Bryant, một huấn luyện viên bóng đá ở một trường đại học lớn ở Alabama đã nói rằng: "Thành công không phải là kết quả của ý chí muốn chiến thắng. Mọi người đều có điều đó. Thành công lớn dường như là kết quả của sự sẵn sàng luyện tập để chiến thắng".

Thước đo của việc bạn bay cao và có thể đi xa đến đâu được chứa đựng trong câu hỏi: "Bạn muốn điều đó nhiều đến bao nhiêu?" Nếu bạn muốn đạt được đủ trình độ kỹ năng đặc biệt thì bạn phải sẵn sàng rèn luyện kỹ năng ấy hết sức mình, không có gì có thể ngăn cản được bạn. Bạn phải sẵn sàng rèn luyện và cuối cùng bạn sẽ đạt được chúng.

Mỗi một thành quả đặc biệt là kết quả của hàng ngàn lần của những lần hoàn thành ở mức bình thường mà không một ai nhận ra hay đánh giá đúng. Mỗi một lần hoàn thành được việc lớn là kết quả của hàng trăm lần và có lẽ là hàng ngàn giờ nỗ lực, chuẩn bị, nghiên cứu và thực hành một cách khó nhọc mà chỉ có một vài người nhận rõ được điều đó. Nhưng nếu bạn đầu tư vào điều đó thì cuối cùng bạn sẽ có được nó. Khi bạn hoàn toàn tin tưởng vào nguyên tắc thực hành, thì nó sẽ trở thành hiện thực với bạn. Và bạn phải làm việc bền bỉ để đạt đến đỉnh cao, các phần thưởng mà bạn đạt được sẽ càng lớn khi chúng đến.

Trước đây, Longfellow đã viết: "Những đỉnh cao được nắm giữ bởi những người phụ nữ và những người đàn ông vĩ đại không phải chỉ đạt được bằng những chuyến đi đột ngột. Nhưng khi những người bạn đường của họ đang ngủ thì họ lại tiến lên phía trước trong đêm"

Ngày nay, chúng ta có thể nói rằng những người thành công là những người tiến lên phía trước trong đêm trong khi những người bạn đồng hành tụ tập, xem tivi hay lãng phí thời gian vào những trò giải trí để giết thời gian.

Việc chuẩn bị đặt bạn bên cạnh các thiên thần

Sau đây là nguyên tắc Six-P (nguyên tắc 6 chữ P): Việc chuẩn bị trước đúng cách sẽ ngăn chặn được thành tích yếu kém *(Proper Prior Preparation Prevents Poor Performance)*. Sự sẵn sàng chuẩn bị một cách chu đáo quyết định được việc bạn sẽ làm tốt như thế nào, việc bạn sẽ tiến xa đến đâu và việc bạn sẽ kiếm được bao nhiêu tiền.

Vậy bạn có thể đo được mức chuẩn bị cho sự thành công mà bạn đã dành nhiều thời gian cho chúng như thế nào? Điều đó thật dễ dàng. Bạn chỉ cần nhìn xung quanh mình. Các quy luật như gieo và gặt, quy luật nhân quả, quy luật phù hợp và thậm chí ngay cả quy luật tương đương về trí tuệ, tất cả đều nói rằng thế giới bên ngoài của bạn sẽ là một hình ảnh phản chiếu thế giới bên trong của bạn.

Thành tích thể hiện ở bên ngoài của bạn sẽ phản chiếu một cách chính xác sự chuẩn bị bên trong của bạn. Nếu bất cứ lúc nào bạn không hài lòng về các kết quả và các phần thưởng thể hiện ở bên ngoài mình thì bạn phải quay trở lại để thực hiện điều đó cho chính mình. Bạn phải thay đổi suy nghĩ trong thâm tâm của bạn để nó thích hợp hơn với những gì bạn muốn thể hiện ở thế giới bên ngoài.

Tạo ra sự phát triển kỹ năng cho một mục tiêu chính

Trong chương nói về việc thiết lập các mục tiêu, tôi đã yêu cầu các bạn viết ra 10 mục tiêu mà bạn muốn hoàn tất nó trong 12 tháng sắp đến. Tôi cũng đã yêu cầu các bạn chọn ra một mục tiêu trong số 10 mục tiêu có ảnh hưởng tích cực nhất trong cuộc sống của bạn nếu bạn đạt được nó. Bây giờ, tôi muốn bạn tiến hành bài tập này thêm một bước nữa.

Trước khi bạn quyết định một cách dứt khoát mục tiêu chủ yếu, mục tiêu duy nhất và mục tiêu quan trọng nhất của bạn, bạn phải tự hỏi chính mình: “Tôi sẽ phải hành động thật xuất sắc đến đâu để đạt được mục tiêu này?”

Bạn biết rằng bạn chỉ có thể đạt được mục tiêu và giữ được nó cho đến khi bạn hoàn toàn sẵn sàng cho điều đó. Vì thế, các kỹ năng đặc biệt mà bạn cần phát triển để có đủ khả năng đạt được mục tiêu quan trọng nhất trong bản danh sách của bạn là gì?

Cũng như việc bạn cần một bản danh sách mục tiêu, bạn cũng cần một bản danh sách kỹ năng. Bạn cần tạo ra một danh sách các kỹ năng mà bạn phải có để đạt được từng mục tiêu mà bạn muốn đạt được. Con ngựa luôn đứng phía trước chiếc xe ngựa. Sự phát triển của các kỹ năng sẽ không đến trước việc nhận ra được các giải thưởng.

Quyết định các vùng khả năng then chốt của bạn

Một trong những khái niệm quan trọng nhất của sự thành công trong kinh doanh và sự thành công cá nhân là các vùng khả năng then chốt. Đó là các kỹ năng trung tâm mà bạn phải hoàn toàn và hết sức xuất sắc nếu bạn muốn đạt được nhiều hơn trong lĩnh vực của bạn.

Các vùng khả năng then chốt của bạn, trong bất cứ công việc hay vị trí nào, là các kết quả đặc biệt mà bạn được thuê để hoàn thành. Sự biểu hiện của bạn trong các vùng khả năng then chốt này quyết định mức lương, sự thăng tiến và cả tương lai của bạn nữa. Khả năng nhận biết một vùng khả năng then chốt một cách rõ ràng và tổ chức lại với cái quan trọng hơn là hoàn toàn cần thiết cho việc đạt được sự tinh thông trong lĩnh vực của bạn.

Mọi người may mắn thật sự rất giỏi về việc thể hiện các nhiệm vụ chủ yếu quan trọng đối với thành tích toàn diện của họ một cách xuất sắc. Một vùng khả năng then chốt có thể được định rõ như một kết quả đặc biệt mà bạn hoàn toàn chịu trách nhiệm về điều đó. Nó có ý nghĩa và nằm dưới sự kiểm soát của bạn. Nếu bạn không thực hiện điều đó thì nó sẽ không được hoàn tất.

Một vùng khả năng then chốt là một hiệu suất công việc của bạn. Sau đó nó trở thành nguồn cung ứng cho người khác. Nó là một phần không thể thiếu của việc vận hành tổ chức. Ví dụ, nếu bạn đang ở trong lĩnh vực kinh doanh, các vùng khả năng then chốt là

việc có được hợp đồng và kết thúc được việc bán hàng. Khi bạn làm được điều này, hợp đồng thương mại trở thành đầu vào cho bộ phận đặt hàng, bộ phận kế toán và các bộ phận khác như bộ phận sản xuất, bộ phận phân phối và bộ phận giao hàng. Một kết quả quan trọng, một khi đã đạt được, sẽ ảnh hưởng và tác động đến thái độ và hành động của người khác.

Bạn phải bắt đầu bằng cách trở nên hoàn toàn hiểu rõ về các kết quả quan trọng nhất mà bạn đã dự định góp thêm vào tổ chức của bạn. Sau đó bạn quyết định các vùng khả năng mà trong đó bạn sẽ phải xuất sắc hơn để có được các kết quả cần cho thành tích vượt trội trong công việc của bạn.

Bạn chịu trách nhiệm về những kết quả nào?

Một trong các cách của việc xác định các vùng khả năng then chốt của bạn là bằng cách hỏi: "Các kết quả đặc biệt nào mà nhờ đó tôi sẽ được trả lương cao và được thưởng công?" Trong tất cả những việc tôi làm, những điều nào là *quan trọng nhất* đối với tổ chức? *Lý do chính xác* tại sao tôi có mặt trong bản lương?

Bằng cách xác định và vạch rõ các vùng kết quả quan trọng của bạn và sau đó sắp xếp chúng theo trật tự ưu tiên từ cái quan trọng nhất đến cái cuối cùng, bây giờ bạn sẽ có một con đường để thực thi trong công việc của bạn. Sau đó bạn phải cam kết để trở nên xuất sắc trong khi làm một vài điều mà nhờ đó bạn được đánh giá cao nhất bởi những người khác.

Sự thành công trong công việc của bạn sẽ xuất hiện chủ yếu từ thành tích xuất sắc trong các vùng kết quả chính mà đó là điều quan trọng nhất đối với người chủ cũng như đối với công ty của bạn. Mọi rắc rối trong công việc của bạn sẽ xuất hiện từ biểu hiện thiếu tự tin về một hay nhiều lĩnh vực này.

Nhận biết từ 5 đến 7 khả năng

Có không quá 5 đến 7 vùng khả năng then chốt trong bất cứ công việc nào. Chúng là những nhiệm vụ cụ thể phải được hoàn thành

dành cho việc trở thành người hoàn toàn thành công. Trong mỗi một công việc thì có từ năm đến bảy nhân tố này có thể được nhận biết.

Ví dụ, nếu bạn đang bán hàng, có bảy vùng khả năng then chốt: *thăm dò, thiết lập mối quan hệ và lòng tin, nhận biết những nhu cầu và các vấn đề, đưa ra các giải pháp, chịu trách nhiệm với các sự chống đối, kết thúc việc buôn bán, bán lại cho người khác và giới thiệu.* Sự thành công trong việc bán hàng phụ thuộc vào việc thực hiện bảy chức năng này của bạn một cách phù hợp và xuất sắc.

Nếu bạn đang ở trong lĩnh vực quản lý, cũng có bảy vùng khả năng then chốt dành cho bạn đó là: *lập kế hoạch, tổ chức, bố trí, phân công, giám sát, đánh giá và chịu trách nhiệm.* Thành tích xuất sắc toàn diện đòi hỏi sự thể hiện xuất sắc trong mỗi một lĩnh vực này. Sự thể hiện yếu kém trong bất cứ lĩnh vực nào có thể gây nguy hiểm và thậm chí đe dọa đến tương lai nghề nghiệp của bạn.

Nếu bạn muốn trở thành bậc cha mẹ tốt, có từ năm đến bảy vùng khả năng then chốt, chẳng hạn như *việc giao tiếp, chăm sóc, sự quan tâm, sự nhẹ nhàng và việc khen ngợi.* Nếu bạn đang tiến hành một công việc kinh doanh, có bảy vùng khả năng then chốt. Trong một vài công việc hay một vài lĩnh vực phải có sự cố gắng, có thể có nhiều hơn hay ít hơn các vùng khả năng then chốt quyết định một cách chắn chắn và hoàn toàn về sự thành công hay thất bại của một công ty hay một hoạt động.

Khả năng có tác động mạnh mẽ nhất của bạn

Khả năng có tác động lớn nhất của bạn là khả năng suy nghĩ của bạn. Đây là khả năng áp dụng trí nhớ đặc biệt của bạn để có được các kết quả then chốt quyết định tương lai của bạn. Hầu hết mọi người hoạt động như những chiếc máy bay tự động, thực hiện những gì sẽ xảy ra một cách tự nhiên. Họ bắt đầu một vùng biểu hiện trung bình thoải mái và thường đặt câu hỏi về cách ứng xử của họ. Trước đây, Thomas Edison có viết rằng “Một người trung bình sẽ không sao không lẩn tránh việc phải suy nghĩ nặng nhọc”.

Về phần bạn, để xuất sắc trong lĩnh vực của mình, bạn phải tiếp tục phân tích và đánh giá sự biểu hiện của bạn và tìm cách để thực hiện điều đó tốt hơn. Bạn phải nhận biết các thành phần kỹ năng cá nhân mà bạn sẽ phải nắm vững để tiến lên phía trước. Bạn phải tham gia vào *việc liên tục và không bao giờ ngừng việc cải thiện* (CANEI –*continuous and never ending improvement*) mình.

Yếu tố quyết định nguồn thu nhập của bạn

Dưới đây là một khám phá lớn. Kỹ năng quan trọng *yếu kém nhất* của bạn quyết định khoảng cách mà bạn có thể sử dụng mọi kỹ năng khác của bạn. Kỹ năng ít quan trọng nhất của bạn quyết định mức thu nhập, mức độ thăng tiến và tương lai của bạn trong nghề nghiệp.

Ví dụ nếu bạn xuất sắc một cách tuyệt đối trong mọi lĩnh vực bán hàng ngoại trừ *việc thăm dò*, việc yếu kém trong việc thăm dò sẽ hình thành nên khoảng cách của việc bán hàng và thu nhập của bạn. Nếu bạn xuất sắc một cách tuyệt đối trong mọi kỹ năng thiết yếu ngoại trừ việc *kết toán doanh thu,* thì điểm yếu đó sẽ quyết định mức độ doanh thu của bạn và việc bạn kiếm được bao nhiêu tiền.

Nếu bạn là một giám đốc, bạn hoàn toàn xuất sắc trong mọi lĩnh vực của công việc ngoại trừ *việc phân công,* thì riêng sự yếu kém này sẽ kéo bạn lại bước đường thăng tiến. Bạn sẽ không bao giờ thành công một cách đặc biệt trong lĩnh vực của bạn. Bạn có thể là người xuất sắc tuyệt đối trong mọi phần việc trừ *việc lựa chọn những người quan trọng* đối với công việc của bạn, chỉ một sự yếu kém đó có thể sẽ kìm hãm bạn và làm cho bạn mất nhiều thời gian.

Một trong những điều khó nhất là bạn ngay thẳng thú nhận mình thật sự không giỏi về một vài lĩnh vực. Điều đó hóa ra là các lĩnh vực mà trong đó bạn là người yếu nhất thì thường ở những hoạt động bạn không thích làm lắm. Vì bạn không thích chúng, bạn tránh né những nhiệm vụ này tối đa. Kết quả là bạn trở nên ngày càng yếu hơn về những lĩnh vực này. Bạn sẽ không bao giờ tiến bộ được.

Sau đó, bạn bắt đầu tham gia vào các kiểu lý sự và bào chữa cho sự biểu hiện yếu kém của mình trong lĩnh vực đó. Bạn đổ lỗi cho thị trường, cho các sản phẩm và cho dịch vụ, việc quản lý, việc quảng cáo và sự cạnh tranh. Nếu bạn không cẩn thận, bạn sẽ phải gánh chịu sự khiển trách bởi mọi thế lực khác quanh bạn ngoại trừ chính bạn và bởi sự biểu hiện sai lầm của bạn trong kỹ năng đặc biệt đó.

Câu hỏi lớn dành cho việc thăng tiến nhanh chóng

Đây là một trong những câu hỏi lớn bạn có thể hỏi để nhanh chóng tiến bộ hơn trong công việc của bạn: "Kỹ năng nào, nếu bạn khai thác và thực thi nó một cách phù hợp theo một phong cách vượt trội, sẽ có ảnh hưởng tích cực nhất đến nghề nghiệp của bạn không?"

Chắc bạn cũng biết câu trả lời cho câu hỏi đó ngay khi bạn nghe chúng. Câu trả lời của cá nhân bạn cho câu hỏi này là gì? Nếu bạn không có câu trả lời, hãy đi hỏi những người khác ở xung quanh bạn. Hãy nhớ rằng: "Thông tin phản hồi là bữa ăn sáng của các nhà vô địch". Bạn không thể trở nên tốt hơn mà không có được các thông tin phản hồi trung thực, thẳng thắn từ những người khác, những người có thể quan sát biểu hiện của bạn từ bên ngoài và nói cho bạn biết họ thấy được gì.

Nếu bạn đang là thành viên của bộ phận bán hàng, hãy yêu cầu giám đốc thương mại của bạn nếu bạn có bất cứ vùng kỹ năng yếu kém nào. Hãy để cho giám đốc thương mại của bạn hay bất cứ người nào khác đi cùng bạn trong các lần đến chào hàng và ngồi âm thầm quan sát bạn khi bạn làm việc. Sau đó, hãy hỏi người đó xem, người đó có lời nhận xét nào dành cho bạn để giúp bạn ngày càng tiến bộ hơn. Bất cứ những điều gì mà người đó nói bạn thực hiện thì hãy cho nó một cơ hội thực hiện ngay từ đầu. Đôi khi, chỉ một thay đổi nhỏ trong cách bạn thực hiện công việc của bạn có thể mang đến một sự chuyển biến đáng kể trong các kết quả cuối cùng.

Nếu bạn là thành viên ban quản trị, hãy yêu cầu nghiệp chủ hay thậm chí là các cán bộ nhân viên của bạn nếu họ có thể thấy được bất cứ điều gì mà bạn có thể làm khác đi sẽ giúp bạn thực hiện

công việc của mình được tốt hơn. Bất kể những gì họ nói, hãy quyết định chấp nhận chúng. Đừng cố bào chữa cho mình và đưa ra lời xin lỗi. Thay vào đó hãy yêu cầu họ cho ví dụ: "Ví dụ như?" Khi họ cho bạn một ví dụ, hãy nói: "Hãy cho biết rõ hơn", và cứ kiên nhẫn lắng nghe.

Hãy mở rộng cửa với thông tin phản hồi

Hãy nhớ rằng, bạn không thể nhận biết chính mình một cách rõ ràng so với những người khác có thể nhận biết bạn. Bạn hãy sẵn sàng cởi mở hơn với mọi lời phê bình có tính xây dựng nếu bạn muốn được trưởng thành hơn. Hầu hết mọi người trong chúng ta đều không thấy rõ được điểm yếu của chính mình. Đôi lúc, khi một người nào đó chỉ ra một điểm yếu của chúng ta, chúng ta sẽ tranh cãi với người đó. Chúng ta cố bào chữa cho chính mình và đưa ra lời xin lỗi. Chúng ta cứ khăng khăng rằng chúng ta thực sự là người tài giỏi trong lĩnh vực đó hay ít nhất là tốt hơn một người nào đó.

Không nên làm như vậy. Nếu bạn muốn trở thành người tốt nhất trong lĩnh vực của mình, bạn phải yêu cầu thông tin phản hồi có tính xây dựng từ những người khác để bạn có thể gia tăng không ngừng về những gì bạn làm. Mục tiêu của bạn là sự vượt trội, bất chấp mọi giá, thậm chí cái giá đó có liên quan đến cái tôi hay niềm kiêu hãnh của bạn đi chăng nữa. Đừng để tính kiêu căng tự phụ hay sự tự đánh giá cao dễ có mặt trong cách nhận biết những gì bạn cần biết và đi đến vị trí đứng đầu trong lĩnh vực của bạn.

Hãy yêu cầu chủ thuê bạn cho lời khuyên

Dưới đây là một bài tập dành cho bạn: Hãy viết ra mọi điều mà bạn cảm thấy rằng bạn được thuê để hoàn thành. Hãy mang danh sách đó đến gặp chủ thuê bạn và yêu cầu người đó sắp xếp lại danh sách này theo các mức ưu tiên của người ấy. Hãy để cho nghiệp chủ cho bạn biết về những gì mà họ cho là nhiệm vụ quan trọng *nhất* mà họ thuê bạn hoàn thành để đạt được chúng. Điều quan trọng nhất thứ hai là gì? Điều gì quan trọng thứ ba? Và v.v..

Từ lúc này trở đi, hãy sử dụng danh sách này như là kế hoạch hoạt động cá nhân của bạn. Liên tục cập nhật nó trong các cuộc thảo luận với nghiệp chủ của mình. Hãy tin chắc rằng, mỗi phút trong ngày, bạn đang làm việc theo những gì mà nghiệp chủ của bạn cho rằng đó là nhiệm vụ quan trọng nhất mà bạn có thể thực hiện được cho tổ chức. Cho dù nó là gì đi chăng nữa, hãy cam kết thực hiện chúng tốt nhất và trở nên ngày càng hoàn thiện hơn.

Nếu bản thân bạn là một nghiệp chủ, một nhà doanh nghiệp hay một chủ doanh nghiệp, thì điều đó còn quan trọng hơn mà bạn phải tự buộc mình làm nhiệm vụ đó mới có thể đóng góp mọi thứ cho công ty của bạn. Nếu bạn đã thực hiện chúng một cách đặc biệt, nhiệm vụ nào sẽ tạo ra một sự khác biệt lớn nhất đối với công ty của bạn?

Nguyên tắc của việc cải thiện lớn dần

Người Nhật đã cách mạng hóa nền kinh tế bị tàn phá sau chiến tranh của mình vào những năm 1950 và 1960 với những gì họ gọi là phương pháp Kaizen. Từ *Kaizen* trong tiếng Nhật có nghĩa là “tiếp tục cải thiện”. Nó được dựa trên ý tưởng rằng luôn luôn có các cách nhỏ để cải thiện thành tích và các kết quả theo tầm ngắm của một người. Mỗi một công nhân với mọi trình độ được khuyến khích để tìm ra và thực hiện các bước cải tiến nhỏ mỗi ngày. Tác động tích cực của việc tiếp tục cải thiện là thành tựu về các mức độ đặc biệt của tính hiệu quả và chất lượng.

Nguyên tắc cải thiện lớn dần là một nhân tố may mắn quan trọng mà bạn có thể sử dụng trong công việc của mình. Nguyên tắc này nói rằng bạn nên cải thiện từng bước một hơn là bằng những bước tiến bộ đột phá. Việc đạt được sự xuất sắc và sau đó là sự thành thạo trong bất cứ lĩnh vực nào là một quá trình tiến bộ từng bước nhỏ tăng dần, bền bỉ và gian lao, mà mỗi bước tiến bộ có thể nhỏ bé nhưng khi chúng được kết hợp với nhau chúng có thể dẫn đến thành tích kiệt xuất cho công việc của bạn.

Khi tôi lớn lên, cũng như nhiều người khác, tôi đã có lòng tự trọng thấp và có cảm nhận thua kém những người khác. Không bao giờ

trong đầu tôi nảy ra ý nghĩ rằng mình có thể tốt hơn ở bất cứ điều gì. Khi tôi trông thấy những người khác xuất sắc hơn về một điều gì đó, tôi hết sức ngưỡng mộ họ. Cùng lúc đó, tôi cảm thấy thật thiếu tự tin, thua kém hơn khi so sánh với họ. Tôi cảm thấy rằng họ giỏi và thông minh hơn tôi. Tôi đã kết luận được rằng bằng cách này hay bằng cách khác họ đã may mắn có được sự thông minh, các kỹ năng và năng lực mà tôi đang thiếu. Cuối cùng tôi không bao giờ nghĩ tôi có thể giống như họ.

Nhưng rồi đến một ngày, tôi đã khám phá ra được một điều. Điều đó bỗng nhiên nảy ra trong đầu tôi rằng *mọi người đều có khả năng để trở nên xuất sắc về chuyện gì đó.* Tôi đã nhận ra rằng sự xuất sắc là một chuyến đi dài, không phải là điểm đến. Không ai ngày một ngày hai có thể nhảy từ sự tầm thường đến với sự xuất sắc. Nó là một quá trình lâu dài, bền bỉ mà bất cứ người nào có thể dấn thân vào và cuối cùng thì đạt được nó. Việc đạt được sự nghiệp thành công của bạn gồm nhiều thái độ và sự tận tâm là yếu tố cần thiết hơn so với tài năng và khả năng bẩm sinh.

Mọi người bắt đầu từ vị trí thấp nhất

Dưới đây là điểm quan trọng đã làm thay đổi thái độ của tôi đối với chính bản thân mình và cuối cùng là đối với toàn bộ sự nghiệp của chính tôi. Tôi nhận ra rằng mọi người hiện đang ở vị trí đứng đầu trong bất cứ lĩnh vực nào trước đây cũng từng là người ở *vị trí thấp nhất*. Những người hiện đang ở phía trước vạch đích thì trước đây lại là người ở phía sau vạch đích. Mọi người đang ở trên đỉnh của bậc thang thành công trước đây lại là những người ở vị trí thấp nhất của bậc thang, và họ đã trèo lên, mỗi lần một bậc. Mọi người hiện đang làm tốt trong lĩnh vực của bạn, trước đây chưa từng thuộc lĩnh vực của bạn.

Sự thật rằng *bạn cũng tốt và có khả năng tốt hơn trong nhiều lĩnh vực so với bất cứ người nào khác mà bạn sẽ chưa bao giờ gặp*. Nếu bạn quyết định trở thành xuất sắc trong lĩnh vực của bạn, thì người duy nhất có thể ngăn cản bạn trong việc đạt được điều đó chính là bạn. Các giới hạn chi phối sự xuất sắc là thái độ bên trong của trí óc, không phải là các khía cạnh bên ngoài cuộc sống của bạn.

Hãy nhớ rằng, bạn xuất phát từ vị trí nào không thành vấn đề. Vấn đề thực sự là bạn sẽ tiến đến đâu. Và tương lai của bạn chỉ bị giới hạn bởi chính khả năng tưởng tượng của bạn. Bạn có thể học hỏi bất cứ điều gì, bạn cần học cách đạt được bất cứ mục tiêu nào mà bạn có thể đặt ra cho chính bạn. Bạn có thể xuất sắc với bất cứ điều gì bạn thích làm nếu bạn sẵn sàng tạo ra các sự nỗ lực cần thiết.

Mỗi ngày mỗi cách

Vào năm 1910, Emil Coué, một bác sĩ người Thụy Sĩ, đã có được cách chữa bệnh đáng kinh ngạc bằng cách dạy cho các bệnh nhân tại phòng khám của mình ở Genevơ lặp đi lặp lại các từ sau: “Mỗi ngày mỗi cách, tôi đang ngày càng khỏe hơn”. Lời khẳng định được lặp đi lặp lại này mang đến các chuyển biến gây ngạc nhiên ở những người bệnh đang phải chịu đựng các loại bệnh khác nhau. Chẳng bao lâu sau, các bác sĩ và các nhà nghiên cứu từ khắp nơi trên thế giới đã đến để nghiên cứu các kết quả gây ngạc nhiên về những gì được gọi là liệu pháp thần kinh.

Bạn cũng nên luyện tập theo cùng nguyên tắc này. Bạn nên tìm kiếm các cách để trở nên tốt hơn hàng ngày. Tiếp tục tìm kiếm các ý tưởng trong cách nhìn của bạn mà điều đó có thể cải thiện công việc của bạn theo một vài cách. Theo cách nhìn của bạn, ở ngay vị trí của bạn, bạn có thể nhận thấy được một cách chắc chắn mọi cách để có thể thực hiện công việc tốt hơn và hiệu quả hơn. Trong việc tạo ra tương lai của chính bạn, bạn nên tiếp tục tìm kiếm và thực hiện các ý tưởng mới để cải tiến cách mọi việc đang được thực hiện trong việc kinh doanh và trong công việc của bạn.

Gia tăng năng suất hàng ngày của bạn

Hãy tưởng tượng nếu bạn có thể tìm và áp dụng chỉ một ý tưởng mỗi ngày đã có thể giúp cho bạn đạt được năng suất và thành tích một cách nhanh hơn, tốt hơn và rẻ hơn trong công việc của bạn. Như vậy sẽ có khoảng 250 ý tưởng mỗi năm. Cho dù chúng chỉ là những ý tưởng nhỏ, nhưng ảnh hưởng tích tụ của việc có được một ý tưởng nhỏ tốt hơn vào mỗi ngày qua một năm sẽ rất phi thường.

Bạn có thể nhân đôi và nhân ba các mức năng suất và sản lượng của bạn. Bạn có thể tiến lên vị trí đứng đầu trong lĩnh vực của bạn.

Các bài báo và các chính trị gia luôn nói về những người giàu có và cách họ may mắn như thế nào khi kiếm được nhiều hơn so với những người bình thường. Tuy nhiên, *giàu có* là một từ không đúng. Thay vào đó, từ hay hơn sẽ là từ *có năng suất.* Mọi người không phải được trả lương cao vì họ giàu có. Họ được trả lương cao vì họ là người có năng suất cao. Họ kiếm được nhiều hơn vì họ đạt được các kết quả tốt hơn so với những người bình thường.

Bạn có thể có được nhiều giải thưởng và sự giàu có lớn hơn bằng cách trở thành một mẫu người xứng đáng nhận được các giải thưởng và sự giàu có lớn hơn. Khi bạn trở nên tốt hơn với những gì bạn làm, và bạn làm thật nhiều, thì cuối cùng bạn sẽ được trả công một cách xứng đáng cho điều đó. Sự thành công của bạn sẽ là kết quả của sự quyết định và sự xác định rõ ràng chứ không phải là do may mắn. May mắn sẽ không có ảnh hưởng tới nó.

Bảo đảm kiếm được nhiều tiền hơn!

Bạn có muốn kiếm được nhiều tiền hơn không? Dưới đây là một cách bảo đảm để thực hiện điều đó. Bạn hãy làm tốt những việc đang làm. Bạn càng có nhiều sự tiến bộ hơn trong công việc thì sẽ càng có nhiều khả năng là họ sẽ trả thù lao cho bạn nhiều hơn để bạn tiếp tục thực hiện công việc đó. Và nếu công ty hiện tại của bạn không trả cho bạn nhiều hơn thì một vài công ty khác sẽ xuất hiện và sẽ trả cho bạn nhiều hơn. Một trong những cách tốt nhất dành cho bạn để có được nhiều tiền hơn là bạn sẽ được thuê bởi một công ty khác và công ty đó sẽ trả cho bạn nhiều tiền hơn. Bạn chỉ tập trung vào việc xây dựng một nền nếp dành cho việc thực hiện những công việc nổi bật ở vị trí của bạn.

Nhiều năm qua, tôi đã làm việc với nhiều nhà tuyển dụng và các chuyên gia tư vấn về cán bộ nhân viên cao cấp. Những người này thường được các công ty mời đến để giúp họ tuyển dụng những người giỏi vào các công việc quan trọng. Họ giữ các hồ sơ của những người giỏi nhất trong các ngành nghề khác nhau, và họ

thường cập nhật các hồ sơ của mình. Khi một khách hàng yêu cầu họ tìm giúp một giám đốc hàng đầu một ủy viên ban quản trị hàng đầu, hay một người bán hàng hàng đầu, họ sẽ kiểm tra các hồ sơ của họ và đề nghị các người liên hệ của mình là người đứng đầu trong ngành kinh doanh đặc biệt đó. Mọi người đều biết người thể hiện đứng đầu trong mỗi một công ty là ai. Sau đó họ sẽ đi theo sau những người này và cố thuê họ cho các khách hàng của mình bằng cách trả cho họ nhiều tiền hơn.

Bạn đã có được bao nhiêu lời mời làm việc?

Đôi khi tôi hỏi các thính giả của tôi một câu hỏi có thể khiến họ bối rối: “Ở đây có bao nhiêu người đã nhận được một lời mời làm việc trong 30 ngày qua?” Có lẽ có khoảng từ 10 đến 15% thành viên tham dự sẽ giơ tay.

Sau đó tôi chú ý đến những người đứng đầu trong mọi lĩnh vực vẫn đang tiếp tục nhận được các lời mời làm việc. Việc đó như thể có một lực từ trường xung quanh họ làm thu hút các cơ hội công việc mới vào cuộc sống của họ. Các nhà tuyển dụng cao cấp, các chuyên gia tư vấn về cán bộ nhân viên và ngay cả các người chủ tương lai gọi điện cho họ lúc họ đang làm việc, lúc đang ở nhà hay vào các buổi tối và trong cả các kỳ nghỉ cuối tuần của họ. Những người đứng đầu luôn bị tiếp cận bởi những người đang cố thuê họ bằng cách trả cho họ nhiều tiền hơn và mang lại cho họ nhiều cơ hội hơn. Đây là mẫu người mà bạn muốn trở thành nếu bạn nhận ra đầy đủ tiềm lực của mình trong nền kinh tế mang tính cạnh tranh của chúng ta.

Sự chênh lệch giữa người kiếm được 25.000 đôla Mỹ một năm và người kiếm được 250.000 đôla Mỹ một năm không phải là gấp 10 lần về khả năng, năng lực, sự thông minh và giờ làm việc. Nó thường nhỏ nhưng sự chênh lệch nhất quán của việc biểu hiện trong các vùng kết quả then chốt có thể thể hiện được những mức chênh lệch rất lớn trong thu nhập và phần thưởng.

Hãy đưa ra quyết định

Một đức tính sẽ góp phần rất lớn vào sự may mắn của bạn là sự phát triển *khả năng quyết định*. Việc đưa ra các quyết định nhanh chóng và chắc chắn có thể sẽ thay đổi cuộc sống của bạn. Những người thành công vì họ đã đưa ra được quyết định rõ ràng, không lập lờ, chắc chắn để được thành công. Những người không thành công vì họ không bao giờ đưa ra được một quyết định như thế.

Dưới đây là câu hỏi dành cho bạn. Mẫu người mà bạn muốn trở thành là gì, người có thành tích đứng đầu với một mức lương cao hay người có thành tích thấp với một mức lương thấp? Điều này dường như là một câu hỏi hiển nhiên, nhưng nó không hiển nhiên như bạn nghĩ. Thông thường khi tôi hỏi câu hỏi này, có nhiều cái nhìn bối rối thể hiện trên khuôn mặt của các thính giả. Họ không chắc chắn về câu trả lời. Khi tôi hỏi lại, lần này to hơn, mọi người bỗng nhiên tỉnh người và nói rằng họ thích trở thành người được trả lương cao nhất hơn là những người được trả lương thấp hơn.

Sau đó tôi nói rằng: "Thật tuyệt vời! Bạn vừa mới vượt qua đường phân chia ranh giới chính giữa của những người đứng đầu và người công nhân bình thường. Bạn phải quyết định trở thành một trong những người được trả lương *cao nhất* hơn là những người được trả lương *thấp nhất*". Bi kịch là hầu hết mọi người không bao giờ đưa ra các quyết định. Sau đó họ tự hỏi là tại sao cuộc sống của họ không trở nên tốt hơn. Nhưng sẽ không có điều gì xảy ra cho đến khi bạn có thể đưa ra quyết định thực hiện một vài điều khác lạ.

Hãy quan tâm về tương lai của bạn

Để đạt được nhiều hơn trong lĩnh vực bạn lựa chọn, bạn phải *quan tâm* về chính mình và tương lai của mình. Phần lớn người ta nghĩ lan man trong suốt cuộc đời. Họ *muốn* mọi điều trở nên tốt hơn, và họ *hy vọng* rằng mọi điều sẽ trở nên tốt hơn, nhưng họ không bao giờ đưa ra một quyết định rõ ràng mạch lạc để *làm cho* mọi điều được tốt hơn.

Trong nhiều năm qua, tôi đã từng nói chuyện với hàng ngàn người thành công và bước ngoặt cho mỗi người trong số họ xuất hiện khi họ đưa ra được một quyết định rõ ràng để trả bất cứ giá nào mà họ

cảm thấy cần thiết để trở thành người tốt nhất trong lĩnh vực riêng biệt của họ. Ngay khi bạn đưa ra quyết định dành cho chính bạn, mọi quy luật và nguyên tắc tinh thần bắt đầu hoạt động vì lợi ích của chính bạn. Bạn bắt đầu thu hút những ý kiến và những cơ hội dành cho sự tiến bộ của cá nhân và sự chuyên nghiệp của bạn. Bạn thu hút mọi người vào cuộc sống của bạn, những người có thể giúp bạn với những lời khuyên và những lời hướng dẫn. Các loại sách, băng cassette và các cột báo chứa đựng những ý tưởng lớn để giúp bạn tiến nhanh hơn về phía trước khi bạn chỉ mới đặt chân đến ngưỡng cửa của bạn. Bạn nhận được những cuốn sách nhỏ giới thiệu về các khóa học và các hội nghị chuyên đề trong các lá thư của mình. Mỗi lần bạn tiến bộ, bạn sẽ có nhiều cơ hội hơn để sử dụng các kỹ năng và khả năng mới của bạn.

Hãy làm những gì bạn thích

Một trong những nhân tố lớn ảnh hưởng đến hiện tại và tương lai của bạn là sức mạnh của sự yêu thích. Sức mạnh này có thể được gọi là một quy luật hay một nguyên tắc, nói rằng mọi điều bạn làm trong cuộc sống hoặc có thể có được sự yêu thích hoặc bồi đắp cho sự thiếu sự yêu thích.

Một kết quả tất yếu đối với quy luật yêu thích này là bạn chỉ sẽ thực sự thành công và hạnh phúc khi bạn cam kết với chính mình hết lòng thực hiện những gì bạn thích làm nhất.

Hầu như bạn không thể bắt đầu và tiếp tục cuộc hành trình đi đến sự xuất sắc của mình trừ khi bạn thực sự yêu thích lĩnh vực bạn đã chọn lựa. Nếu bạn không có sự tận tâm với sức mạnh này, thì khi mọi việc trở nên khó khăn, bạn sẽ bỏ cuộc và cố làm một điều gì khác.

Dưới đây là câu hỏi dành cho bạn. Nếu bạn có được một triệu đôla tiền mặt vào sáng mai và bạn có thể làm bất cứ điều gì bạn muốn như một công việc hay một việc làm, thì việc làm đó sẽ là gì? Hay nói cách khác, nếu bạn có mọi thời gian và tiền bạc mà bạn cần, và bạn cảm thấy bạn được tự do chọn bất cứ nghề nghiệp nào, bạn sẽ thích làm gì nhất?

Những người thành công và hạnh phúc nhất trong thế giới của chúng ta hiện nay là những người đã dành toàn bộ tâm trí của mình vào việc trở thành một người xuất sắc khi làm một điều gì đó mà họ quan tâm đến, một điều gì đó họ cảm thấy thực sự tạo ra được sự khác biệt trên đời.

Bạn được tạo hóa dựng nên bởi tự nhiên theo một cách đặc biệt nào đó. Bạn sẽ chỉ được hạnh phúc và thành công một cách thực sự khi bạn cảm thấy rằng bạn đang làm một điều gì đó thực sự mang lại lợi ích cho người khác. Sự tập trung bên ngoài, vào việc tạo ra sự khác biệt trong cuộc sống và làm vì người khác, là tính cách thông dụng của hầu hết những người được trả lương cao, được tôn trọng và có giá trị trong xã hội của chúng ta.

Tạo ra một ý nghĩa quan trọng với cuộc sống của bạn

Điều quan trọng mà bạn muốn tạo ra là gì? Ai là người bạn muốn giúp đỡ và làm cho giàu lên và bạn muốn làm điều đó như thế nào? Những kiểu hoạt động nào với những người khác mang đến cho bạn cảm giác tự trọng và niềm hãnh diện cá nhân lớn nhất? Những thành quả nào trong quá khứ của bạn đã mang đến cho bạn cảm giác quan trọng lớn nhất? Bạn thích làm điều gì nhiều hơn bất cứ những điều nào khác?

Người ta nói rằng cuộc sống là sự tìm tòi điều gây cho phải chú ý. Cuộc sống của bạn có khuynh hướng đi theo sự chỉ dẫn của những điều thu hút và giữ mãi sự chú ý của bạn nhất. Một trong những cách mà bạn có thể quyết định điều đúng đắn mà bạn thực hiện với cuộc sống của bạn là việc nghiên cứu những kinh nghiệm trong quá khứ của bạn. Những kiểu kỹ năng và tài năng nào đã chịu trách nhiệm cho sự thành công của bạn trong cuộc sống đến bây giờ? Những cách nào mà bạn dễ dàng tìm ra để thực hiện nhưng lại rất khó với những người khác? Những môn học và hoạt động nào ở trường mà bạn đã từng thích nhất?

Nếu bạn nhìn vào công việc hiện tại của mình, bạn thích phần việc nào của bạn nhất? Bạn làm được phần việc nào của mình tốt nhất? Bạn đóng góp lớn nhất cho công ty của mình ở lĩnh vực nào? Nếu

bạn chỉ có thể thực hiện được một nhiệm vụ trong suốt cả một ngày, từ buổi sáng cho đến buổi tối, bạn sẽ chọn một phần việc nào?

Đặt ra công việc cho chính mình

Vì tốc độ thay đổi nhanh chóng ngày nay trong buôn bán và các ngành kinh doanh, chắc chắn bạn sẽ trải qua một chuỗi các công việc và sự nghiệp trong cuộc đời làm việc của bạn. Cứ một vài năm, bạn sẽ phải thay đổi các công việc, sự thay đổi hoặc diễn ra trong cơ quan của bạn, hay sự thay đổi từ công ty này đến công ty khác, hay từ ngành này sang ngành khác. Kiến thức và kỹ năng hiện tại của bạn cuối cùng sẽ trở nên lạc hậu. Để giữ vững vị trí hiện tại và có được một cuộc sống tốt, bạn sẽ phải không ngừng phát triển kiến thức và những kỹ năng của bạn.

Một câu hỏi hay dành cho bạn để bạn tự hỏi chính mình là: "Công việc sắp tới của tôi sẽ như thế nào?" Dựa theo những thay đổi xảy ra xung quanh bạn, và những nhu cầu mới và bất ngờ của công việc hiện nay của bạn, những xu hướng đó sẽ ra sao? Kiểu công việc bạn sẽ thực hiện trong một năm là gì? Trong năm năm?

Sau đó bạn có thể hỏi rằng: "Sự nghiệp sắp tới của tôi sẽ ra sao?" Vì công việc và lĩnh vực của bạn đang ở trong tình trạng thay đổi liên tục (không ổn định), liệu bạn có nên thay đổi sang một lĩnh vực hoàn toàn mới nếu bạn muốn được thành công và hạnh phúc trong những năm sắp tới hay không? Những lĩnh vực mới nào sẽ hấp dẫn bạn nhất? Nếu bạn có thể làm việc trong bất cứ ngành nào, thì bạn sẽ thích tham gia vào ngành nào?

Chắc chắn câu hỏi quan trọng nhất trong tất cả là: "Tôi phải làm gì để trở nên ưu tú tuyệt đối khi làm việc để có được một mức sống ngày càng cao và gia tăng hơn trong những năm sắp tới?"

Những người không lập kế hoạch cho tương lai sắp đến thì không thể có bất cứ một điều nào cả. Và cách tốt nhất để dự đoán tương lai của bạn là bạn tự tạo tương lai của chính mình.

Vì có nhiều khả năng là bạn sẽ thay đổi các công việc của mình trong tương lai, nên ngay bây giờ bạn hãy bắt đầu xác định và mô tả công việc hay vị trí lý tưởng của bạn. Bạn nên nghĩ thông suốt và quyết định cho chính mình rằng bạn thực sự muốn làm việc đó.

Sự tinh thông có thể dễ dàng hơn bạn nghĩ

Đôi khi mọi người nghĩ rằng họ phải mất thật nhiều thời gian để đạt được sự thành thạo trong lĩnh vực hiện tại mà họ đã mất hết hăng hái. Họ trở nên chán nản và từ bỏ trước khi họ bắt đầu. Nhưng thông thường bạn có thể nâng mức kỹ năng của bạn lên trong một lĩnh vực cụ thể yếu kém nào đó khoảng độ một vài tuần hay chỉ một vài tháng. Mãi mãi sau này, bạn sẽ có khả năng đó để sử dụng phù hợp với những kỷ năng khác của bạn. Cuối cùng, bạn sẽ quên nỗ lực và hy sinh thêm mà bạn đã đầu tư nhằm đạt được mức độ kỹ năng đó, nhưng bạn sẽ tiếp tục có được các giải thưởng và những lợi ích của việc trở thành một trong những người tốt nhất trong lĩnh vực của bạn.

Khi bạn chịu trách nhiệm về việc tự tạo tương lai của chính mình, bạn chấp nhận quy luật muôn đời rằng cuộc sống của bạn chỉ trở nên tốt hơn khi bạn trở nên tốt hơn. Quy luật này vừa đơn giản vừa không thể tránh được. Quy luật này nói rằng bất cứ phần nào trong cuộc sống của bạn chỉ có thể tốt hơn ở bên ngoài khi bạn tốt hơn lên ở bên trong. Nếu bạn muốn doanh thu của bạn trở nên tốt hơn, bạn phải trở thành một người bán hàng tốt hơn. Nếu bạn muốn nhân viên của mình trở nên tốt hơn, bạn phải trở thành một người giám đốc tốt hơn. Nếu bạn muốn những đứa con của bạn trở nên tốt hơn, bạn phải trở thành bố mẹ tốt hơn. Bạn có thể cải thiện bất cứ phần nào của thế giới bên ngoài của bạn chỉ nếu như bạn đi làm cho chính mình và trở nên bận rộn với việc cải thiện phần bên trong của chính bạn.

Thiết lập mục tiêu, lập kế hoạch, trở nên bận rộn

Khi bạn đã xác định được những kỹ năng then chốt mà bạn cần nắm vững, hãy viết chúng ra giấy như những mục tiêu, lập kế hoạch dành cho việc đạt được chúng, thiết lập một bảng kế hoạch làm việc

để đạt thành tích, và bắt đầu thực hiện. Sau đó, cho dù có phải mất bao nhiêu thời gian đi chăng nữa, hãy để công việc tiếp tục diễn ra. Hãy kiên nhẫn với chính mình. Muốn làm việc lớn thì phải kiên nhẫn. Để phát triển những kỹ năng quan trọng phải mất một thời gian. Nhưng nếu bạn kiên nhẫn, từng bước một, cuối cùng bạn sẽ trở thành một trong những người được trả lương cao nhất và người giỏi nhất trong lĩnh vực của bạn.

Bạn sẽ có các phần thưởng, sự công nhận và sự ca ngợi của tất cả mọi người xung quanh bạn. Mọi người sẽ nói với bạn rằng bạn thật may mắn khi chọn lĩnh vực đặc biệt đó hay việc bạn may mắn như thế nào khi trở nên quá tốt với những gì bạn thực sự thích thực hiện. Nhưng bạn sẽ biết rằng may mắn không có nghĩa gì với việc đó cả.

Bài tập thực hành

Những gì bạn cần thực hiện:

1. Nhận ra những kỹ năng then chốt cần thiết cho sự thành công trong lĩnh vực của bạn; chọn một kỹ năng có thể giúp bạn nhiều nhất và lập một kế hoạch để trở nên xuất sắc trong lĩnh vực đó.

2. Quyết định việc phục vụ giá trị nhất mà bạn có thể làm cho công ty và nghiệp chủ của bạn và tập trung vào đó mỗi ngày.

3. Nhận ra những khách hàng quan trọng nhất trong và ngoài công việc kinh doanh của bạn và lập kế hoạch để đem lại giá trị nhiều hơn cho họ.

4. Quyết tâm gia nhập vào 10% những người xuất sắc trong công việc của bạn và sau đó lập kế hoạch để đạt được sự xuất sắc trong những khu vực có kết quả then chốt của bạn.

5. Dự đoán trước và quyết định những kỹ năng mà bạn sẽ cần để nhận biết và thông thạo nhằm đứng đầu lĩnh vực của mình trong năm năm tới tính từ thời điểm hiện hiện tại. Lập kế hoạch để đạt được những kỹ năng đó và hãy bắt đầu ngay lập tức.

6. Hãy xét lại nội tâm của chính mình và nghiên cứu những kinh nghiệm trong quá khứ của bạn; bạn thực sự muốn làm gì và cách để bạn tổ chức công việc của bạn như thế nào?

7. Hãy đi gặp người chủ của mình và yêu cầu người đó cho biết chính xác những gì bạn có thể làm để gia tăng giá trị và tạo ra một đóng góp có giá trị nhất đối với công ty của bạn. Cho dù bạn nhận được bất cứ câu trả lời nào, hãy hành động ngay lập tức.

Nguyên tắc 5Thái độ là điều quan trọng nhất

“Cuộc cách mạng lớn nhất trong thế hệ của tôi là khám phá ra rằng bằng cách thay đổi các thái độ suy nghĩ trong đầu, bạn có thể thay đổi các diện mạo bên ngoài cuộc sống của bạn”

William James

Mọi người được xem là *may mắn* khi dường như họ tiến bộ nhanh và vượt lên cao hơn trong một khoảng thời gian ngắn hơn so với những người khác. Bất cứ khi nào, một người nào đó được thăng tiến lên vị trí đứng đầu trong lĩnh vực của mình và thực hiện được những điều tuyệt vời với cuộc sống của người đó, thì những người không làm được tốt như người đó sẽ luôn luôn gán cho sự thành công của người đó là sự may mắn.

Khi bạn chịu trách nhiệm về việc tạo ra tương lai của chính bạn hơn là việc chờ đợi một điều gì đó sẽ xảy đến với bạn, bạn bắt đầu trải qua nhiều và nhiều sự kiện mà một người bình thường xem như là sự may mắn. Bạn muốn kết hợp chặt chẽ các nguyên tắc mà chúng ta đang thảo luận trong cuốn sách này vào đời sống của bạn vì thế bạn có thể có nhiều hơn những gì bạn mong muốn, nhanh hơn và dễ dàng hơn so với những gì bạn có thể nếu bạn đã trải qua nhiều năm làm việc chăm chỉ.

Có lẽ đây là một trong những tác nhân may mắn có sức mạnh nhất, là điều có thể tạo ra hay phá hủy bạn trong suốt cuộc đời của bạn, là đặc trưng của uy tín cá nhân của bạn, thái độ mà bạn mang đến cho thế giới và cho tất cả mọi mối quan hệ của bạn.

Sự ưa thích là một nhân tố may mắn cần thiết. Nguyên tắc ưa thích nói rằng: “Càng có nhiều người thích bạn, thì họ sẽ càng mở rộng

hơn ảnh hưởng của bạn và họ sẽ càng giúp bạn nhiều hơn để đạt được các mục tiêu của bạn".

Những người nổi tiếng nhất cũng thường có khuynh hướng là người có ảnh hưởng nhất trong mọi lĩnh vực. Một thái độ tinh thần tích cực được kết hợp một cách chặt chẽ với sự thành công trong hầu hết mọi việc bạn thực hiện. Tục ngữ có câu: "Không phải do năng khiếu của bạn nhưng thái độ của bạn quyết định đỉnh cao của bạn". Khi bạn trở thành một người lạc quan, tích cực một cách chân thật, mọi người sẽ mở các cánh cửa cơ hội dành cho bạn mà sẽ khép lại với hầu hết mọi người khác.

Phần lớn con người rất *dễ xúc động*. Chúng ta giải quyết mọi việc một cách dễ xúc động và sau đó bào chữa một cách hợp lý. Hầu hết chúng ta hoàn toàn được kiểm soát bởi các cảm giác của chúng ta trong mọi tình huống và đặc biệt trong các giao tiếp của chúng ta đối với những người khác. Trong một cuộc tranh cãi giữa lý trí và cảm xúc, cảm xúc luôn chiến thắng.

Nếu bạn thực sự muốn trải qua một dòng chảy liên tục của sự may mắn và các tình huống vui vẻ, bạn phải nhờ vào chính bạn để phát triển tính cách cá nhân bộc lộ sự ấm áp và sự tự tin, và những điều đó sẽ lôi cuốn những người khác đến với bạn ở bất cứ nơi nào bạn đến. Và nhân cách đích thực của bạn luôn được biểu lộ trong thái độ cư xử của bạn đối với người khác.

Điều duy nhất bạn không thể giấu

Earl Nightingale, một nhà bình luận trên sóng phát thanh nổi tiếng đã gọi *thái độ* là từ quan trọng nhất trong ngôn ngữ tiếng Anh hay trong bất cứ ngôn ngữ nào khác. Thái độ của bạn có thể được định rõ như hình thức xúc cảm phổ biến đối với bất cứ người nào hay trong bất cứ tình huống nào. Đó là điều duy nhất về bạn để mọi người chú ý ngay lập tức. Nó thể hiện ra từ bạn ở sự biểu lộ trên khuôn mặt, giọng nói và ngôn ngữ cơ thể của bạn. Nó được cảm nhận ngay trong mỗi một tác động của con người.

Mọi người xung quanh bạn bị ảnh hưởng bởi thái độ của bạn và hầu như gây tác động trở lại ngay lập tức đối với bạn. Khi bạn tỏ ra tin cậy, vui vẻ và đáng yêu với mọi người, họ cũng sẽ đáp lại với sự tin cậy, vui vẻ và đáng yêu đối với bạn.

Hãy tưởng tượng hai người đang cùng ghé thăm một doanh nghiệp trong một khoảng thời gian ngắn riêng biệt. Một người trong họ vui vẻ, thân thiện và thân mật. Người còn lại nghiêm nghị, buồn rầu và sợ hãi. Bạn sẽ nghĩ ai trong số hai người này sẽ đi qua được người gác cổng và được đưa vào gặp người khách hàng trong tương lai?

Nếu bạn có một sự lựa chọn khi mua một sản phẩm hay một dịch vụ, hoặc tiến hành công việc kinh doanh với hai người khác nhau, bạn sẽ chọn người nào, người lạc quan hay là người bi quan?

Hãy là một người biết hợp tác làm việc

Trong công việc, khả năng hợp tác tốt với người khác để cộng tác và trở thành người làm việc theo nhóm là một trong những năng lực được đánh giá cao nhất của những người nhân viên được đánh giá cao nhất. Trong một nghiên cứu sau khi khảo sát doanh thu trong các cơ quan, đã khám phá ra rằng mọi người thường bỏ ra nhiều thời gian hơn vì không có khả năng hòa nhập với những người khác hơn so với bất cứ lý do nào khác.

Ngay cả trong thời kỳ suy thoái kinh tế, những người tiêu cực là những người thường bỏ việc trước. Những người lạc quan, là những người thường hòa nhập với mọi người, thường là người ra đi cuối cùng. Nếu vì một lý do nào đó, họ bỏ việc, họ luôn là người được chủ trước hoặc một người khác thuê lại đầu tiên.

Một trong những cách để đảm bảo bạn có một cuộc sống tốt đẹp là vì bạn được mọi người cùng làm yêu thích và đánh giá cao bạn. Bạn sẽ có được thêm nhiều cơ hội và những sự thăng tiến đều đặn hơn. Bạn sẽ được trả nhiều tiền hơn và chịu nhiều trách nhiệm lớn hơn. Do thái độ tinh thần lạc quan của bạn, mọi người xung quanh cả cấp trên và cấp dưới bạn, những người cùng một trình độ với bạn sẽ muốn bạn thành công và sẽ làm mọi điều có thể để giúp bạn.

Một người với một thái độ tích cực có thể tạo ra nhiều bước tiến bộ hơn trong hai năm so với một người có thái độ tiêu cực có thể phải thực hiện trong 10 đến 20 năm. Tất cả chúng ta đều thích giao dịch và làm việc với những người dễ chịu và những người làm cho chính chúng ta cảm thấy tốt hơn khi chúng ta ở xung quanh họ, và các lời nói cũng như cách cư xử của chúng ta cũng được chúng ta kiểm soát sẽ tốt hơn nhiều.

Hãy kiểm soát hoàn toàn các lời nói, hành động, và tin chắc rằng mọi điều bạn làm sẽ hỗ trợ cho bạn. Mỗi ngày hãy kiên quyết để cư xử như mẫu người bạn muốn được người khác nghĩ đến và được nhắc đến.

Chìa khóa cho nhân cách của bạn

Lòng tự trọng chính là chìa khóa cho nhân cách của chính bạn. Cách bạn cảm nhận một cách thành thật về chính mình như thế nào sẽ quyết định nhiều hơn đến ảnh hưởng của bạn đối với những người khác so với bất cứ tác nhân nào khác. Lòng tự trọng của bạn được xác định rõ nhất như *việc bạn yêu thích chính bản thân mình nhiều như thế nào*. Bạn càng yêu thích và tôn trọng chính bản thân mình thì bạn sẽ được những người khác yêu thích và tôn trọng hơn. Mọi điều bạn nói và làm để xây dựng và củng cố lòng tự trọng của chính mình cải thiện thái độ và các mối quan hệ của bạn với những người khác.

Đây là một cách nói khác rằng thế giới bên ngoài của bạn sẽ là một sự phản chiếu của thế giới bên trong bạn. Các mối quan hệ thuộc thế giới bên ngoài của bạn sẽ là sự phản chiếu của giá trị cá nhân thuộc thế giới bên trong của bạn.

Tình trạng sáng suốt về tinh thần rất giống với tình trạng sung sức của cơ thể; cả hai đều yêu cầu phải có sự luyện tập thường xuyên. Đúng như việc bạn có được sung sức của cơ thể bằng cách luyện tập cơ thể của bạn; bạn sẽ có được sự sáng suốt về tinh thần bằng cách luyện tập trí tuệ của bạn. Bạn tạo nên các cơ bắp của cơ thể bằng cách liên tục tác động vào chúng. Bạn tạo nên các niềm tin của tinh thần, các mức độ của lòng tự trọng, tư cách đứng đắn và

sự tự tin của bạn, cũng bằng cách tác động vào chúng theo các cách riêng biệt.

Bạn ăn các loại thức ăn có đủ chất dinh dưỡng và có lợi cho sức khỏe mỗi ngày để nuôi nấng và duy trì tình trạng sức khỏe và năng lượng cho cơ thể. Cùng lúc đó, bạn nuôi dưỡng trí óc của mình với *thức ăn tinh thần* mỗi ngày để giữ cho chính bạn luôn vui vẻ, lạc quan cho dù có bất cứ chuyện gì xảy ra đi nữa.

Chương trình dành cho sự sáng suốt về tinh thần của bạn

Bạn đã nói về nhiều bài tập trong chương trình dành cho sự sáng suốt về tinh thần của bạn. Chúng ta hãy xem xét một vài bài tập trong số chúng khi có nhiều thời gian hơn:

Đầu tiên, để loại bỏ các xúc động tiêu cực của sự giận dữ, sự ghen tị, sự oán giận, than vãn, bạn đưa ra quyết định có ý thức để *chịu hoàn toàn trách nhiệm* đối với cuộc sống của bạn, cho mọi điều đã tạo nên bạn bây giờ và mọi điều bạn sẽ trở thành. Bạn từ chối xin lỗi hay đổ lỗi cho bất cứ một người nào khác. Bạn nhìn thấy chính mình như sức mạnh sáng tạo chính trong cuộc sống hiện tại và trong tương lai của bạn. Bạn nhận ra rằng bạn là ai ở vị trí bạn đang ở và bạn là ra sao vì các sự lựa chọn và quyết định của chính bạn trong quá khứ, và vì bạn đã tạo ra các quyết định và sự lựa chọn này nên chỉ có bạn là người phải chịu trách nhiệm mà thôi.

Thứ hai, bạn chịu trách nhiệm về cuộc sống của bạn bằng cách nhìn thấy chính bạn *chủ động hơn là thụ động*. Bạn làm cho mọi việc xảy ra hơn là ngồi chờ đợi và hy vọng rằng chúng sẽ xảy ra. Bạn thấy chính mình như một *người làm chủ* của sự thay đổi hơn là một nạn nhân của sự thay đổi. Nếu bạn không hạnh phúc về một khía cạnh nào đó trong cuộc sống của bạn, thì bạn sẽ trở nên bận rộn và phải làm một điều gì đó cho nó, nhưng bạn từ chối chấp nhận các cảm giác tiêu cực cản trở nhân cách của bạn hay che phủ tầm nhìn của bạn.

Thứ ba, bạn thiết lập *các mục tiêu rõ ràng, được viết ra* dành cho chính bạn trong mỗi một lĩnh vực quan trọng trong cuộc đời bạn.

Bạn viết ra các kế hoạch hành động để hoàn thành nó. Bạn tiếp tục làm việc với các mục tiêu chính của bạn mỗi ngày. Bạn duy trì chiều sức đẩy lên phía trước của động lực và sự tiến bộ nhằm mang lại cho bạn năng lượng và sự nhiệt tình. Bạn làm cho chính mình trở nên quá bận rộn với việc thực hiện những điều quan trọng đối với bạn để bạn không có thời gian lo lắng về những sự cáu kỉnh và các tình huống nhỏ nằm ngoài tầm kiểm soát của bạn.

Sự kết hợp mang tính ấn tượng này của việc chịu hoàn toàn trách nhiệm và việc vạch ra một kế hoạch được viết ra rõ ràng cho cuộc sống của bạn mang đến cho bạn một khám phá mới về những gì mà bạn có thể xây dựng nên cao ngang tầm với việc bạn muốn đi đến đâu. Hai hành động này mang đến cho bạn một cảm giác khác thường của sức mạnh cá nhân và cho phép bạn tạo ra tương lai của chính mình.

Thứ tư, bạn nhận ra rằng *kiến thức và năng lực* là các chìa khóa dành cho sự tự do về tài chính. Bạn học càng nhiều, bạn sẽ càng kiếm được nhiều tiền hơn. Bạn biết được càng nhiều trong lĩnh vực của bạn, bạn sẽ có nhiều cơ hội hơn để sử dụng lượng kiến thức ngày càng tăng dần lên của bạn. Bạn tiếp tục làm việc để trở nên tốt hơn mỗi ngày. Bạn hãy nhớ rằng *nếu bạn không trở nên tốt hơn, bạn sẽ trở nên xấu hơn.*

Thứ năm, bạn nhận ra rằng *sự thành thạo của cá nhân bạn* trong lĩnh vực của mình là tuyệt đối cần thiết cho sự thành công, thành tích và những gì mà người ta gọi là may mắn. Thành tích xuất sắc mở ra mọi cánh cửa và là chìa khóa cho việc kiếm được những gì mà bạn thực sự đáng có.

Thứ sáu, bạn có một kế hoạch cho *sự phát triển mang tính cá nhân và chuyên nghiệp* bao gồm việc đọc sách, lắng nghe các chương trình audio, tham dự các khóa học và các hội nghị chuyên đề và nắm lấy mọi cơ hội gia tăng kiến thức và kỹ năng của bạn. Bạn càng tiếp tục làm việc để trở nên tốt hơn với những kỹ năng chính bạn cần để đạt được các mục tiêu của bạn, bạn sẽ càng cảm thấy tự tin và thành thạo hơn. Bạn biết rằng sự thành công không phải là một sự ngẫu nhiên. May mắn chỉ là một từ mà mọi người dùng để giải

thích về những điều tốt đẹp đang tiếp tục diễn ra đối với những người xuất sắc với những gì họ thực hiện.

Thứ bảy, dĩ nhiên là điều quan trọng nhất trong tất cả, bạn biết rằng *bạn trở nên như thế nào hầu như bạn luôn luôn nghĩ tới*. Do đó, bạn phải tự khép mình vào kỷ luật để tiếp tục nghĩ về những điều mà bạn muốn, và giữ cho đầu óc của bạn khỏi những điều mà bạn không muốn.

Lập chương trình cho trí tuệ của bạn để có được sự thành công

Có một chuỗi *các kỹ thuật lập chương trình thuộc về trí tuệ* có tác động mạnh mẽ mà bạn có thể sử dụng suốt ngày để trở thành một người tích cực và có ảnh hưởng hơn. Mỗi một kỹ thuật trong số các kỹ thuật đó đều mang tính thực tiễn và đã được chứng minh, và sự kết hợp tất cả các kỹ thuật đó có thể làm cho bạn trở thành người hấp dẫn và người thắng thế.

Kỹ thuật đầu tiên của những kỹ thuật này là việc thường xuyên sử dụng *sự xác nhận tích cực* để lập chương trình cho trí tuệ tiềm thức của bạn và giữ cho chính bạn cảm thấy lạc quan và yêu đời trong suốt cả ngày. 95 phần trăm các cảm xúc của bạn được quyết định bởi chính việc nói chuyện bằng tinh thần của chính bạn, có nghĩa là, bằng cách bạn nói chuyện với chính mình hết lúc này đến lúc khác. Bằng cách kiểm soát và hướng vào các cuộc đối thoại bên trong của bạn, bạn sẽ kiểm soát được các ý nghĩ, các cảm giác và các hành động và cuối cùng là tương lai của chính bạn.

Tiến sĩ Martin Seligman thuộc Đại học Pennsylvania gọi điều này là “Phong cách mang tính giải thích” của bạn. Cách bạn nói với chính mình và giải thích mọi việc cho chính bạn quyết định phần lớn cách bạn cảm nhận về những gì đang xảy ra xung quanh bạn. Nói theo cách khác, nó không phải là những gì xảy ra với bạn, nhưng cách bạn *giải thích* những gì xảy ra với bạn quyết định câu trả lời của bạn, tích cực hay tiêu cực.

Nếu bạn không nghĩ và nói một cách cân nhắc và có ý thức về những điều bạn muốn, thì bạn có một khuynh hướng tự nhiên để bắt đầu nghĩ về những điều mà bạn không muốn nó xảy ra, về những người hay những tình huống làm cho bạn buồn bực hay giận dữ. Nếu bạn không kiểm soát trí tuệ của chính bạn một cách kiên quyết và giữ cho những suy nghĩ của bạn tập trung vào những điểm mà bạn muốn đi đến, trong trường hợp đó, bạn sẽ rơi vào sự tiêu cực và lo lắng, điều đó cũng thường hay xảy ra với hầu hết mọi người.

Nguyên tắc của lời khẳng định nói rằng *những tuyên bố mang tính khẳng định và mạnh mẽ được lặp lại một cách liên tục trong trí tuệ có ý thức của bạn, chắc chắn sẽ được chấp nhận như các câu lệnh bởi trí tuệ tiềm thức của bạn.*

Cho dù bất cứ mục tiêu hay câu lệnh nào đã được bạn lập trình trong trí tuệ tiềm thức của bạn sẽ bắt đầu trở thành hiện thực trong thế giới xung quanh bạn. Một mục tiêu mới kích hoạt hệ thống hoạt động dạng lưới phức tạp của bạn. Điều này làm gia tăng sự nhận thức và tính nhạy cảm đối với mọi người, với các ý tưởng và các cơ hội có thể giúp bạn. Nó cho phép bạn đặt chân mình lên chân ga tiềm năng của chính bạn và tiến một cách nhanh chóng hơn về phía các mục tiêu.

Cách bạn tích cực nói với chính mình và những lời khẳng định tích cực là các công cụ bạn dùng để kiểm soát việc suy nghĩ và giữ cho nó được tập trung vào việc đạt được các mục tiêu của bạn. Với các lời khẳng định tích cực của bạn, tiềm năng của bạn là vô tận. Thật vậy, bạn có thể nói với chính mình về việc trở thành một mẫu người mà bạn muốn trở thành như thế nào. Những lời nói có sức mạnh nhất trong thế giới là những từ mà bạn nói với chính mình và tin vào những lời nói đó.

Lời khẳng định có nhiều công dụng nhất mà bạn có thể sử dụng để hình thành lòng tự trọng và sự tự tin của bạn là những từ: *“Tôi thích chính mình! Tôi thích chính mình! Tôi thích chính mình!”* được bạn lặp đi lặp lại hết lần này đến lần khác.

Khi bạn bắt đầu nói: “Tôi thích chính mình!” bạn có thể cảm thấy có một chút băn khoăn và không thoải mái bên trong. Bạn có thể cảm thấy rằng những từ này thật giả tạo. Điều này khá bình thường. Các nhà tâm lý học xem cảm giác này như một *sự mâu thuẫn về nhận thức*. Bạn trải qua nó bất cứ lúc nào khi một thông điệp mới và tích cực mà bạn đang xác nhận mâu thuẫn với một thông điệp cũ và mang tính tiêu cực được chứa trong tiềm thức của bạn như là kết quả của các kinh nghiệm không thích thú trong quá khứ của bạn.

Nhưng khi bạn lặp lại lời khẳng định tích cực của bạn: “Tôi thích chính mình!” hết lần này đến lần khác thì cuối cùng trí tuệ tiềm thức của bạn sẽ chấp nhận những từ này như những lời chỉ dẫn hoạt động mới của bạn. Bạn bắt đầu cảm nhận, suy nghĩ và sau đó hành động như một người có lòng tự trọng cao. Bạn càng yêu thích chính mình bao nhiêu thì bạn cũng sẽ càng yêu thích những người khác bấy nhiêu. Bạn trở thành một người tích cực hơn. Và bạn càng yêu thích những người khác hơn thì họ sẽ càng yêu thích bạn và muốn hợp tác với bạn nhiều hơn. Điều đó được bắt đầu với sự tự trọng của chính bạn.

Một lời khẳng định có tác động mạnh mẽ khác mà bạn có thể sử dụng là các từ: *“ Tôi là người tốt nhất! Tôi là người tốt nhất! Tôi là người tốt nhất!”* được lặp đi lặp lại hết lần này đến lần khác. Cho dù bạn nghĩ về chính mình hay công việc của bạn, hãy tự nói với chính mình, với những lời lẽ mạnh mẽ và mang tính tích cực rằng bạn là người tốt nhất, và đang trở nên ngày càng tốt hơn. Hãy nói với chính bạn rằng bạn là người xuất sắc với những gì bạn làm. Một lần nữa, bạn cảm thấy một sự khác lạ nhỏ khi lần đầu bạn nói điều này với chính mình, nhưng chỉ sau một ít thời gian, bạn sẽ cảm thấy càng ngày càng thoải mái hơn với thông điệp mới này. Và nó sẽ bắt đầu thành sự thật. Thành tích của bạn sẽ được cải thiện ngày này qua ngày khác.

Một cách tuyệt vời để sử dụng các lời khẳng định dành cho bạn để khởi đầu mỗi ngày bằng cách lặp lại những từ:*“Tôi cảm thấy hạnh phúc, tôi cảm thấy khỏe mạnh, tôi cảm thấy thật tuyệt vời!”*

Khi mọi người hỏi bạn về những việc đang xảy ra như thế nào, hãy luôn luôn trả lời họ một cách tích cực bằng cách nói rằng: “Tuyệt!” hay “Thật tuyệt vời!”

Hãy tự nói với chính bạn và cuộc sống của bạn theo cách bạn *muốn* chúng trở thành, không phải theo cách chúng có thể ngẫu nhiên trở thành ở thời điểm hiện tại. Hãy nhớ rằng, trước khi bạn có thể trải qua chúng trong thực tế của bạn, bạn phải thuyết phục được trí tuệ tiềm thức của bạn rằng bạn sẵn sàng có được điều đó. Nếu bạn không cảm thấy tự tin và nhiệt tình tại thời điểm hiện tại, hãy làm ra vẻ là bạn có thể làm được chúng. “ Hãy làm điều đó giống như thật cho đến khi bạn có được điều đó”.

Trí tuệ tiềm thức của bạn, là bộ phận kiểm soát thái độ, nhân cách, ngôn ngữ cơ thể, các cảm xúc và mức độ nhiệt tình, sôi nổi và năng lực tiềm tàng của bạn, rất máy móc, giống một cái máy vi tính. Nó không có khả năng để tự mình suy nghĩ hay quyết định. Nó chỉ đơn thuần chấp nhận các lời chỉ dẫn. Điều này như thể là trí tuệ có ý thức của bạn là người làm vườn và trí tuệ tiềm thức của bạn là khu vườn. Bạn có thể trồng các loại hoa hoặc các loại cỏ dại. Một trong hai loại sẽ phát triển. Nhưng nếu bạn không trồng các loại hoa, khu vườn của bạn sẽ tràn ngập chỉ mỗi các loại cỏ dại mà thôi.

Thay thế các ý nghĩ tiêu cực bằng các ý nghĩ tích cực

Nguyên tắc thay thế giải thích một trong những nguyên tắc có sức mạnh nhất trong tất cả các nguyên tắc thành công khác trong việc tạo ra tương lai của chính bạn. Nhiều người đã nói với tôi rằng sự hiểu biết của họ về nguyên tắc đơn giản này đã thay đổi hoàn toàn cuộc sống của họ. Nguyên tắc thay thế nói rằng trí tuệ có ý thức của bạn chỉ có thể giữ *một ý nghĩ trong cùng một lúc,* tích cực hay tiêu cực, và bạn có thể chọn suy nghĩ đó. Bạn có thể quyết định có một ý nghĩ tích cực để thay thế cho một ý nghĩ tiêu cực tại bất cứ thời điểm nào bạn chọn nó.

Cách bạn nghĩ hay cảm nhận cùng một lúc, cách bạn hoạt động hay phản ứng lại luôn là kết quả của một sự lựa chọn mà bạn đã tạo ra. Nếu bạn vui vẻ hay buồn bã, giận dữ hay hồ hởi, hăng hái hay chán

nản, trong mọi trường hợp, bạn *đã quyết định* để cảm nhận theo cách này. Nó luôn là vấn đề của sự lựa chọn, và sự lựa chọn luôn luôn phụ thuộc vào bạn.

Với việc sử dụng các lời khẳng định tích cực, bạn có thể giữ cho đầu óc của bạn tập trung vào những điều bạn muốn và quan tâm đến. Bạn có thể chọn để nuôi dưỡng trí tuệ của bạn với những thông điệp tích cực rằng cuộc sống vẫn đang tiến triển hơn là dừng lại ở những điều mà làm cho bạn giận dữ hay buồn rầu. Với những lời khẳng định như thế, bạn có thể kiểm soát và cải thiện thái độ của bạn đối với chính bạn và với những người khác. Bạn có thể sử dụng nguyên tắc thay thế để ngăn chặn các ý nghĩ tiêu cực bằng cách nghĩ về các mục tiêu của bạn.

Ngăn chặn các ý nghĩ tiêu cực

Trước đây, Ihzrat Khan, giáo chủ của giáo phái Xufi đã viết: “ Cuộc sống là một sự nối tiếp không ngừng của các vấn đề”. Vào một khoảng thời gian nào đó, cuộc sống của bạn hầu như chứa đầy những vấn đề khác nhau, lớn có nhỏ có. Nếu bạn không đề phòng, các vấn đề đó sẽ lấp đầy các ý nghĩ của bạn và sẽ xâm chiếm tâm trí bạn. Bạn càng nghĩ nhiều về các vấn đề của bạn, bạn sẽ càng trở nên tiêu cực hơn.

Bạn có thể ngăn chặn khuynh hướng tự nhiên này đối với việc suy nghĩ tiêu cực bằng cách tập trung vào các mục tiêu của bạn. Bất cứ khi nào có điều gì đó xảy ra làm cho bạn trở nên giận dữ, hãy làm cho ý nghĩ tiêu cực mất tác dụng bằng cách nghĩ về những mục tiêu của bạn, đặc biệt là mục tiêu lớn nhất và thú vị nhất. Hãy lặp lại mục tiêu của bạn theo hình thức một lời khẳng định ở thì hiện tại và mang tính chất cá nhân. Hãy tự nói với chính mình về những gì bạn muốn, và sử dụng điều đó để giữ cho trí óc của bạn khỏi những điều mà bạn không muốn.

Bất cứ lúc nào bạn gặp phải một rắc rối, hãy tự khép mình vào kỷ luật để *nghĩ về những biện pháp* thay thế. Hãy ngừng việc xem xét vấn đề trong đầu óc của bạn, việc suy nghĩ về ai là người bị khiển trách và việc muốn biết những gì bạn có thể hay nên làm một cách

khác biệt. Thay vào đó, bạn hãy nghĩ về giải pháp và những gì bạn cần phải làm tiếp theo. Ngay lúc bạn bắt đầu nghĩ về những gì bạn có thể *thực hiện*, tinh thần của bạn bình tĩnh và minh mẫn. Bạn trở nên tích cực và có tính cách xây dựng. Bạn sẽ trở lại trong sự kiểm soát.

Hầu hết mọi tính chất tiêu cực yêu cầu bạn ghi nhớ và làm mới một sự kiện và một tình huống xảy ra trong quá khứ. Việc suy nghĩ tích cực xuất hiện từ suy nghĩ của bạn về những mục tiêu và những điều đặc biệt của bạn mà bạn có thể thực hiện ngay để đạt được chúng nhanh hơn.

Bạn cũng có thể sử dụng nguyên tắc thay thế này bằng cách bắt buộc chính bạn *nghĩ về những gì sẽ xảy ra trong tương lai hơn là những gì đã xảy ra trong quá khứ*. Nghĩ về nơi bạn sẽ đi đến hơn là nơi bạn đã từng ở. Nghĩ về một cuộc sống lý tưởng và các khả năng tuyệt vời đang ở phía trước bạn. Dĩ nhiên là các ước mơ và các viễn cảnh tương lai của bạn sẽ hoàn toàn tích cực và có sự nâng cao. Khi bạn đang nghĩ về chúng thì bạn không thể đồng thời cùng nghĩ về một điều gì khác mà điều đó có thể giữ bạn lại phía sau hay kéo bạn xuống.

Bạn có thể sử dụng Nguyên tắc thay thế bằng cách làm cho mình trở nên bận rộn với những mục tiêu và những nhiệm vụ quan trọng đối với bạn, do đó bạn không có bất cứ thời gian nào để nghĩ về bất cứ điều gì khác. Chỉ có một sự độc hại thực sự đáng để lo lắng là hành động được duy trì liên tục, không ngừng nghỉ. Tôi luôn luôn thích những câu của Tennyson là: “Tôi phải đánh mất chính mình trong hành động vì sợ rằng tôi sẽ tàn lụi trong sự tuyệt vọng”. Khi bạn “đánh mất chính mình trong hành động,” thì những lo lắng của bạn sẽ tan biến đi.

Bất cứ những gì bạn nhìn thấy, bạn sẽ trở thành như thế

Khả năng tưởng tượng về các mục tiêu tương lai như những điều có thật hiện đang có, và thấy được chính bạn như bạn thực sự muốn được trở thành, là một trong những năng lực lớn nhất bạn có thể khai thác cho sự thành công, hạnh phúc và thành tích lớn lao.

Để có được điều tốt nhất từ năng lực tưởng tượng, bạn phải luyện tập việc nuôi dưỡng tâm trí của bạn với một luồng các ý tưởng tích cực phù hợp với mẫu người bạn muốn trở thành và cuộc sống mà bạn muốn sống.

Mọi sự đổi mới trong cuộc sống của bạn bắt đầu với sự đổi mới trong các bức tranh tinh thần của bạn. Nếu bạn nói chuyện với những người luôn buồn bã và hỏi họ rằng họ nghĩ gì trong hầu hết mọi thời gian, chắc chắn bạn sẽ nhận ra rằng phần lớn thời gian họ đều nghĩ về những vấn đề, các hóa đơn, các mối quan hệ tiêu cực và tất cả những khó khăn trong cuộc sống của họ.

Nhưng khi bạn nói chuyện với những người thành công, hạnh phúc, bạn sẽ nhận thấy rằng họ nghĩ và nói nhiều về những điều họ muốn trở thành, những điều họ muốn làm, và những điều họ muốn có trong hầu hết mọi thời gian. Họ nghĩ và nói về những bước hành động cụ thể mà họ có thể tiến hành để đạt được chúng. Họ tiếp tục nhấn mạnh vào các viễn cảnh thú vị, sinh động của việc các mục tiêu của họ sẽ tỏ lộ như thế nào khi chúng được nhận ra, và những ước mơ của họ sẽ như thế nào khi chúng trở thành hiện thực.

Học hỏi bất cứ kỹ năng nào

Một trong những chìa khóa đối với việc học hỏi bất cứ kỹ năng nào là khả năng tưởng tượng chính mình đang sử dụng kỹ năng đó của bạn. Một trong những chiếc chìa khóa để trở nên xuất sắc trong bất cứ môn thể thao nào là khả năng nhìn thấy được chính bạn đang xuất sắc trong môn thể thao đó. Một trong những chiếc chìa khóa để làm cho cơ thể bạn sung sức là khả năng tưởng tượng được chính bạn với kiểu cơ thể bạn sẽ có được khi bạn mảnh mai, mạnh khỏe và thon thả. Một phần không thể thiếu của sự tự tin là khả năng nhìn nhận chính bạn thực hiện lặp đi lặp lại nhiều lần với sự tự tin trong một lĩnh vực quan trọng trong đời sống của bạn.

Đưa ra các câu lệnh chính xác

Các hình ảnh trí tuệ của bạn là một hình thức của các lời khẳng định có liên quan đến thị giác. Chúng được chấp nhận bởi trí tuệ tiềm

thức của bạn như các mệnh lệnh, và trí tuệ tiềm thức của bạn sau đó sẽ hoạt động để chúng xảy ra trong đời sống thực của bạn. Nhưng cả việc khẳng định cũng như sự tưởng tượng đều là các quá trình trung lập. Chúng có tác động hoặc ủng hộ bạn hoặc chống lại bạn. Chúng giúp mang lại những gì bạn muốn hoặc là những gì bạn không muốn. Chúng mang lại cho cuộc sống của bạn những gì hầu như bạn luôn nghĩ tới, tích cực hay tiêu cực.

Vấn đề đối với hầu hết mọi người là vào buổi sáng, họ nghĩ về việc họ cần kiếm bao nhiêu tiền, vào buổi chiều họ nghĩ về những vấn đề tài chính của họ. Vào buổi tối họ đi về nhà và lo lắng đến các hóa đơn của họ. Họ cứ để cho trí óc của mình các câu lệnh mâu thuẫn và trái ngược nhau, như việc đưa cho một người tài xế lái xe taxi những chỉ dẫn khác nhau tại mỗi góc phố. Kết quả đầu tiên họ tạo ra được một sự tiến bộ nhỏ và rồi lại đi giật lùi lại bấy nhiêu. Trải qua thời gian dài, dường như họ không bao giờ có được đích đến.

Nuôi dưỡng trí óc bạn với những hình ảnh lý thú

Với bạn để thưởng thức toàn bộ những thành quả của những gì mà mọi người gọi là *may mắn*, và để tạo ra tương lai của chính bạn, bạn phải kích hoạt hoàn toàn những sức mạnh tích cực của quy luật hấp dẫn. Bạn phải sử dụng chúng để lôi kéo vào cuộc sống của bạn, từ tất cả mọi hướng, mọi người và những tình huống có thể giúp bạn đạt được các mục tiêu của bạn. Bạn phải tiếp tục khẳng định, tưởng tượng và hoạt động theo một cách cư xử phù hợp với những gì bạn muốn và giữ cho đầu óc của bạn khỏi những điều mà bạn không muốn.

Để củng cố khả năng tưởng tượng và khẳng định của bạn, hãy mua các tạp chí có các hình ảnh về nhà cửa, xe hơi, áo quần, trang thiết bị, các chuyến du lịch trong kỳ nghỉ và đồ đạc trong nhà mà bạn dự tính có được trong một ngày gần đây. Hãy cắt chúng ra và dán lên bất cứ nơi nào trong nhà và văn phòng của bạn. Hãy luôn luôn nghĩ đến và tưởng tượng về chúng.

Khi vợ tôi và tôi bắt đầu nói về ngôi nhà trong mơ của chúng tôi, chúng tôi đã mua và đọc mọi loại tạp chí mà chúng tôi có thể tìm

thấy những ngôi nhà thật xinh đẹp được mô tả trong đó. Vào những ngày cuối tuần, chúng tôi đã lái xe vòng quanh và ghé thăm những ngôi nhà đẹp đang treo bảng bán nhà ở những vùng giàu có lân cận. Chúng tôi đã đi lang thang hết nhà này đến nhà khác, chú ý đến những nét đặc biệt khác nhau mà chúng tôi thích. Chúng tôi đã đi một chuyến đi dài và thường cùng nhau thảo luận về việc ngôi nhà trong mơ của chúng tôi sẽ như thế nào. Chúng tôi đã lập ra các danh sách của mọi đặc điểm mà chúng tôi muốn có trong chính ngôi nhà khi chúng tôi tìm được nó.

Và nó đã thành hiện thực. Phải mất ít nhất 3 năm, chúng tôi đã chuyển từ ngôi nhà do nhà nước cấp đến ngôi nhà được thuê. Sau đó chúng tôi đã mua được một ngôi nhà, và cuối cùng là một ngôi nhà khác mà nó thật lý tưởng với chúng tôi trong mọi lĩnh vực. Trong số 42 khoản chúng tôi lập ra trong danh sách mô tả về ngôi nhà lý tưởng của chúng tôi, ngôi nhà chúng tôi mua được có đến 41 khoản. Nó đã trở thành một bức tranh chính xác với sự tưởng tượng mà chúng tôi đã tạo ra từ ban đầu.

Có được cảm giác

Có lẽ nhân tố quan trọng nhất mà bạn có thể thêm vào quá trình khẳng định và tưởng tượng là sự làm cho xúc động không ngừng về các lời nói và những bức tranh tinh thần của bạn. Công thức thành công cho rằng:

Suy nghĩ x cảm xúc = hiện thực (T x E = R)

Suy nghĩ hay sự tưởng tượng về mục tiêu mà bạn ao ước, nhân với cảm xúc của sự ao ước và sự kích thích mà bạn kết hợp nó, sẽ quyết định việc mục tiêu của bạn sẽ xuất hiện nhanh đến đâu. Bạn càng có thể làm một mục tiêu, sự khẳng định, hay bức tranh, thì mệnh lệnh đó sẽ càng có nhiều sinh khí hơn và nó sẽ tác động đến trí tuệ tiềm thức của bạn nhanh hơn. Khi bạn có một khát khao cháy bỏng về một mục tiêu của bất cứ điều gì trong bạn, bạn sẽ tạo sức mạnh cho sự nhiệt tình và sự quyết tâm bên trong bạn, điều đó sẽ hướng bạn thẳng tiến và cho phép bạn vượt qua bất cứ trở ngại nào xuất hiện trên đường đi của bạn.

Suy nghĩ tạo ra hành động, hành động tạo ra suy nghĩ

Quy luật của tính thuận nghịch bao hàm một sức mạnh bạn có thể sử dụng để tạo ra cuộc sống của chính bạn. Nó giải thích một trong những nhân tố may mắn quan trọng nhất của tất cả các nhân tố. Quy luật này đã được biết đến trong hàng ngàn năm qua. Nó được truyền đạt bởi những người thầy vĩ đại trong lịch sử. Trong thực tế, nó là điều cơ bản và là sự biểu hiện của *niềm tin*, nguyên tắc cơ sở của mọi tôn giáo. William James của đại học Harvard đã phát hiện lại nó vào năm 1905, lúc đó ông ấy đã viết: “Cũng như khi các cảm giác tạo ra các hành động phù hợp với chúng, các hành động cũng tạo ra các cảm giác phù hợp với những hành động đó”.

Điều đó có nghĩa là bạn có thể *hành động* theo cách bạn muốn *cảm nhận*. Bạn có thể lập chương trình cho trí tuệ tiềm thức của mình bằng cách cư xử như thể bạn đã sẵn sàng có các năng lực và các đặc điểm mà bạn ao ước nhất. Trí tuệ tiềm thức của bạn sau đó sẽ tạo ra các cảm xúc và năng lượng phù hợp với những lời nói và các thái độ của bạn.

Ví dụ, bạn có thể thức dậy vào mỗi buổi sáng mà không có bất cứ cảm giác nhiệt tình đặc biệt nào về ngày hôm đó. Bạn có thể cảm thấy miễn cưỡng gọi cho các khách hàng mới và hay đến thăm giám đốc ngân hàng của bạn. Nhưng nếu bạn cố tình giả vờ trở thành một người tích cực và tự tin, chỉ sau một vài phút ngắn ngủi, bạn sẽ bắt đầu thực sự cảm nhận được cách bạn đang thể hiện. Bạn sẽ cảm nhận được hạnh phúc và sự kiểm soát. Bạn sẽ cảm thấy lạc quan và thoải mái. Các hành động của bạn sẽ thực sự tạo ra các cảm giác hay cảm xúc phù hợp với chúng.

Một đội bóng đá sẽ có được bao nhiêu lời động viên từ huấn luyện viên trong phòng thay quần áo sau hiệp hai? Hầu như chỉ có được mỗi một lần. Sau lời động viên đó, đội bóng tiếp tục tiến ra ngoài sân cỏ như thể họ có thể chinh phục được thế giới. Thông thường, thái độ tự tin và nhiệt tình mới này làm thay đổi trận đấu và đưa họ tới với sự chiến thắng.

Trở thành người cổ vũ cho chính bạn

Bạn có thể thực sự trở thành một người cổ vũ cho chính bạn bằng cách nói với mình một cách tích cực và sau đó*hành động như thể* bạn đã sẵn sàng trở thành người mà bạn đã muốn trở thành. Hoạt động như thể bạn đang cố gắng cho mục tiêu của một người tích cực, vui vẻ, hạnh phúc và đáng yêu. Cách đi đứng, nói chuyện và hành động như thể bạn đã thực sự trở thành người đó. Đối xử với mọi người bạn gặp như thể bạn đã đạt giải cho việc trở thành người tốt nhất trong ngành kinh doanh của bạn hay như thể bạn vừa mới trúng số. Bạn sẽ ngạc nhiên về việc bạn sẽ tốt hơn thế nào khi bạn cảm nhận về chính mình chỉ sau một vài phút đóng giả.

Cố gắng thấu cảm

Trong các mối quan hệ của bạn với những người khác, một nhân tố thành công quan trọng là chất lượng của *tính đồng cảm*. Điều đó có nghĩa rằng bạn phải cố gắng để cảm nhận những gì mà người khác đang cảm nhận. Như Steven Covey có nói: “Trước hết hãy cố gắng đồng cảm, rồi mới đến thấu hiểu được”.

Một trong những cách nhanh nhất dành cho bạn để vượt qua bất cứ sự nhút nhát hay sự thiếu tự tin mà bạn có thể cảm nhận được đó là *đặt các câu hỏi* với những người khác và sau đó thử nhận biết về các cảm giác và các mối quan tâm thật sự của họ là gì. Khi họ nói, hãy ngồi một cách yên lặng và lắng nghe một cách kỹ càng các câu trả lời của họ. Đặt các câu hỏi tiếp theo và kiểm tra sự thấu hiểu. Lặp đi lặp lại những gì họ đã nói để chắc ràng bạn đã hiểu. Như huấn luyện viên Lou Holtz nói: “Câu hỏi đầu tiên của mọi người là: *Bạn có quan tâm đến tôi không?*” Việc lắng nghe cho thấy là bạn có quan tâm.

Hầu hết mọi người quá bận tâm với chính họ và những chi tiết về cuộc sống của họ nên họ ít quan tâm đến người khác. Khi bạn đối diện và đồng cảm với họ bằng cách cố để hiểu những mối quan tâm của họ, bằng cách hỏi họ các câu hỏi và lắng nghe họ khi họ nói, họ sẽ thích bạn và sẽ muốn được cộng tác với bạn. Họ sẽ mở các cánh cửa dành cho bạn và mua những gì mà bạn đang bán.

Làm cho người khác cảm thấy quan trọng

Một sự mở rộng của nguyên tắc đồng cảm là quy luật trao đổi tình trạng dễ xúc động lẫn nhau. Quy luật này cho rằng *khi bạn thực hiện hay nói những điều mà làm cho người khác cảm nhận tốt về chính họ, họ cũng sẽ muốn đáp lại và làm cho bạn cảm nhận tốt về chính mình.*

Điều mà mọi người đều mong muốn nhất là được cảm thấy mình quan trọng. Họ muốn cảm thấy được quý trọng và được đánh giá cao. Họ muốn cảm nhận rằng những gì họ đang làm thực sự tạo ra một sự khác biệt. Họ muốn một cảm giác *quan trọng*. Công việc của bạn là mang tâm trạng đó đến cho họ trong mỗi lần giao tiếp.

Cũng như việc bạn muốn mọi người thích bạn, tôn trọng bạn và đối xử với bạn một cách dễ mến, mỗi một người bạn gặp đều mong muốn y như vậy. Nếu bạn muốn mọi người nói những điều đề cao lòng tự trọng của bạn, thì hãy tìm mọi cơ hội để nói những điều tốt đẹp ấy với những người khác để đề cao lòng tự trọng của chính họ. Tìm mọi cách để làm cho những người đó yêu thích chính họ hơn bao giờ hết.

Người mà bạn thích nhất trong cuộc sống là người làm cho bạn cảm thấy thỏa mãn nhất về chính bạn khi bạn ở gần họ. Người thích bạn nhất là những người làm cho bạn cũng cảm thấy như vậy. Với mỗi một người bạn gặp, hãy tìm một điều gì đó mà khi bạn nói sẽ làm cho người đó cảm thấy thỏa mãn hơn về bản thân họ. Đây là chìa khóa cho những mối quan hệ của người xuất chúng.

Hãy quyết tâm trở thành một người tích cực trong bất cứ sự giao tiếp nào. Cho dù bất cứ chuyện gì xảy ra, hãy định trước rằng bạn sẽ không bao giờ phê bình, lên án hay than phiền. Nếu bạn không thể nói được một điều gì hay, thì không nên nói bất cứ điều gì. Im lặng là vàng. Ngay cả khi bạn có một rắc rối với một chuyện gì đó, tốt hơn hết bạn nên bắt đầu bằng cách yêu cầu sự giúp đỡ hơn là chỉ trích khi bạn tiếp xúc với một người khác.

Tìm nhiệm vụ

Vẻ bên ngoài của bạn có thể giúp bạn hay làm tổn thương đến bạn. Vẻ bề ngoài của bạn là một nhân tố thành công quan trọng, và có thể góp phần rất lớn đối với sự may mắn của bạn. Đôi khi, hình ảnh của bạn có thể tạo ra hay phá vỡ trong một mối quan hệ kinh doanh then chốt.

Mọi người đều có một cái nhìn hướng thượng. Bạn thường nghe nói rằng bạn sẽ không bao giờ có một cơ hội thứ hai để tạo ra một ấn tượng tốt từ cái nhìn đầu tiên. Mọi người thường phân loại và đánh giá những người họ mới gặp, cố xác định xem là họ có quan trọng hay không. Quá trình này diễn ra một cách không có ý thức. Chúng ta thường không quan tâm đến điều đó. Nhưng chúng ta thường không đưa ra quyết định ngay lập tức khi chúng ta gặp một người nào đó lần đầu tiên. Thậm chí ngay sau đó, ấn tượng đầu tiên đó gây ra một ảnh hưởng không bình thường đối với các suy nghĩ và những cảm giác của chúng ta đối với người đó.

Nghiên cứu cho thấy rằng mọi người thường quyết định về bạn trong vòng *bốn giây đầu tiên.* Trí nhớ của mỗi người giống như loại xi-măng khô nhanh, và bốn giây đầu tiên đó để lại ấn tượng đầu tiên. Ximăng đặc lại nhanh chóng trong vòng khoảng 30 giây, và sau đó, người quan sát sẽ tìm kiếm những điều về bạn để chứng minh ấn tượng ban đầu của họ. Vì cách đầu óc của con người được cấu tạo, mọi người sử dụng nhận thức có tuyển chọn và sẽ khước từ hay loại bỏ những nhân tố hay dấu hiệu không phù hợp với những gì họ đã thực sự định kiến sẵn.

Những người thành công nhất thường là những người trông bề ngoài có vẻ tốt. Họ không bao giờ quên các ấn tượng ban đầu của họ có thể làm thay đổi. Họ suy nghĩ rất nhiều về vẻ bề ngoài của mình. Họ nghiên cứu một cách kỹ càng về những người thành công khác và họ ăn mặc cho phù hợp. Họ luôn luôn quan sát những người đứng đầu trong lĩnh vực của mình và phấn đấu để thể hiện giống với những người ấy hơn.

Bạn đã từng nghe người ta nói rằng: “Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã”. Bạn nhận thấy rằng, khi bạn tiến lên các mức cao hơn trong công việc kinh doanh và cuộc sống cá nhân của bạn, những người ở mỗi

mức cao hơn sẽ ăn mặc đẹp hơn so với những người ở các mức thấp hơn. Những người thành công có thể nhận ra những người thành công khác ở bên kia một căn phòng có nhiều người. Cũng như các loài chim có bộ lông dùng để cho các con chim khác cùng loài nhận ra chúng, mỗi người đều có một bộ mặt bên ngoài, bằng hình thức của các loại áo quần, việc ăn mặc chỉnh tề chải chuốt, cùng các trang sức kèm theo của họ. Vì sức mạnh và tính hấp dẫn không thể cưỡng lại được của quy luật sức hút, những người trông giống nhau dường như bị thu hút bởi những người khác trong các hoàn cảnh giao tiếp cũng như trong công việc kinh doanh.

Thực ra bạn cảm thấy thoải mái nhất khi đối xử tốt với những người rất thích bạn. Và điều đó cũng xảy ra với bất cứ người nào khác. Nếu bạn muốn những người quan trọng được thoải mái khi đối xử tốt với bạn, bạn phải ăn mặc theo cách họ ăn mặc và cư xử theo cách họ cư xử với chính họ. Nếu bạn muốn được coi là đứng đắn bạn cũng phải trông giống như những người sẽ coi bạn đứng đắn.

Ăn mặc thích hợp trong công việc kinh doanh

Hàng ngàn cuộc thử nghiệm đã được tiến hành về các cách ăn mặc ảnh hưởng nhất trong các hoàn cảnh khác nhau. Các màu sắc lý tưởng dùng trong công việc kinh doanh, dành cho đàn ông là màu xanh biển, xám đậm và đôi khi là màu be. Những màu này cũng là các màu lý tưởng dành cho phụ nữ; ngoài ra, phụ nữ có thể mặc màu xanh lục của người thợ săn. Đàn ông nên mặc các áo sơmi màu trắng hay các loại áo có màu nhạt và mang cà vạt bằng lụa, thật hài hòa với màu bộ com lê của họ. Phụ nữ nên luôn mang các phụ trang bổ sung cho màu chính và kiểu quần áo của họ. Cả đàn ông và phụ nữ nên mang các đôi giày chất lượng cao, một cách hết sức tao nhã.

Với một kiểu phục trang chỉnh tề được chấp nhận dành cho cả đàn ông và phụ nữ trong mỗi công việc khác nhau và ở mỗi trình độ của xã hội. Nếu bạn là tài xế xe tải, bạn có thể để râu và với mái tóc dài tới ngang lưng. Nếu bạn muốn trở thành người thành công trong công việc kinh doanh, bạn phải có một kiểu tóc gọn gàng và một khuôn mặt sáng sủa.

Một sự thay đổi hoàn toàn trong công việc

Một người đàn ông trẻ đang làm việc cho một công ty kinh doanh ở Phoenix hiện đang làm việc một cách kém cõi. Anh ấy có học vấn tốt, ăn mặc đẹp, một nhân cách nhuần nhã và có một năng lực tiềm tàng cao. Anh là một người bận rộn và tích cực nhưng hiện công việc kinh doanh của anh không được may mắn. Cả anh và ông chủ của anh đều hết sức chán nản và ông chủ đang nghĩ đến việc sa thải anh.

Người đàn ông trẻ đó có một bộ râu và ria mép rậm. Anh ấy nghĩ rằng nó rất thu hút và gây nên sự khác biệt, nhưng những gì mà hàng ngàn khách hàng được phỏng vấn đã khám phá được rằng kiểu râu để trên mặt, đặc biệt là kiểu râu quặp, được xem là quái gở. Tệ hơn là, vì bộ râu che khuất nửa khuôn mặt, nên vô tình nó được xem như một cái mặt nạ. Điều đó hàm ý rằng cá nhân người đó có một điều gì muốn che giấu.

Khi người đàn ông trẻ đó nhận ra được điều đó tại một trong những buổi hội nghị chuyên đề của tôi, sau khi về đến nhà anh ấy đã cạo ngay lập tức bộ râu và ria mép của mình. Ngày tiếp theo sau đó, anh ấy đã bán được 30.000 đôla Mỹ. Công việc của anh đã thực sự bắt đầu. Việc kinh doanh của anh tiếp tục gia tăng. Trong vòng hai tháng anh đã trở thành người bán hàng đứng đầu trong công ty. Cùng những khách hàng tương lai những người đã miễn cưỡng nói chuyện với anh ấy đã trở thành những khách hàng tốt nhất và giới thiệu anh cho những người khác. Anh ấy nói với tôi rằng nếu anh ấy không biết được về kiểu râu để trên mặt của một người đàn ông trẻ có thể kìm hãm sự tiến bộ như thế nào, thì có lẽ anh ấy đã bị thất bại trong công việc mới của mình.

Mọi thứ đều có giá trị

Một trong những nguyên tắc thành công nhất và là một nhân tố quan trọng, là mọi thứ đều có giá trị! Mọi thứ đều có giá trị, không chỉ là những điều đáng được bạn quan tâm đến. Mỗi một điều nhỏ nhặt bạn thực hiện hay không thực hiện đều có giá trị ở khía cạnh nào đó. Mọi thứ đều có thể hữu ích hay bất lợi đối với bạn. Mọi thứ

có thể làm cho bạn được thăng tiến hay mất mát mọi thứ. Mọi thứ có thể hướng bạn tới các mục tiêu của mình hay đẩy bạn ra xa chúng. Mọi thứ đều có giá trị.

Bạn đã từng nghe người ta nói rằng: “Ma quỷ ở trong từng chi tiết” Điều này đúng với hình ảnh của bạn cũng như đối với bất cứ phần việc nào hay trong đời sống cá nhân của bạn. Những điều nhỏ có nghĩa là số lượng lớn. Bạn nên đọc ít nhất một cuốn sách về cách ăn mặc như thế nào để hoạt động kinh doanh cho thành công. Không thể phó mặc bất cứ điều gì cho số phận. Hãy học hỏi những người đứng đầu xung quanh bạn. Nếu bạn làm việc hưởng lương hàng tháng, hãy ăn mặc như những người có số lượng gấp hai bạn. Hãy chi tiền áo quần của bạn lên gấp đôi và mua một phân nửa số quần áo ấy. Nếu bạn là một thư ký cấp dưới, hãy đi đến văn phòng như một ủy viên ban quản trị cấp dưới. Ngay lập tức bạn sẽ lôi cuốn được sự chú ý của mọi người có thể giúp đỡ bạn.

Khi bạn hòa hợp được với một người xuất sắc, hình ảnh chuyên nghiệp với sự tận tụy để tiếp tục phát triển kiến thức và kỹ năng của bạn, bạn sẽ đặt chính mình vào con đường sự nghiệp nhanh nhất. Điều quan trọng nhất là mọi người trong giới của bạn sẽ sẵn sàng mở mọi cánh cửa dành cho bạn.

Cảm thấy tuyệt vời về chính bạn

Một lý do tại sao hình ảnh lại quá quan trọng, khi bạn tỏ lộ chính bản thân hay trong công tác hoàn toàn xuất sắc, bạn cũng sẽ tự mình cảm nhận được sự xuất sắc hoàn toàn đó. Khi bạn nhìn xung quanh mình và bạn mình là một trong những người ăn mặc đẹp nhất trong phòng, bạn cảm thấy một cảm giác tự hào, tin tưởng và tự trọng rất lớn bên trong. Bạn thích và tôn trọng chính mình nhiều hơn, và kết quả là bạn yêu thích và tôn trọng những người khác nhiều hơn. Bạn càng tin tưởng, lịch sự và hòa nhã trong cách cư xử của bạn đối với họ. Khi bạn ăn mặc như một người thành đạt, bạn sẽ nghĩ, cảm nhận và hành động như một người thành đạt.

Các cách cư xử, đi đứng, nói chuyện, ăn mặc chải chuốt và cách ăn mặc bên ngoài của bạn như một người quan trọng có một ảnh

hưởng ngược lại đối với bạn. Chúng thực sự làm cho bạn cảm nhận như một người nổi bật trong mọi việc bạn làm. Và mọi việc đều có giá trị!

Mở mọi cánh cửa

Có lẽ tính cách và thái độ của bạn là nhân tố mạnh mẽ nhất của tất cả các nhân tố may mắn. Khi bạn kết hợp chúng với một sự tận tụy để thực hiện công việc của bạn theo kiểu của một người xuất sắc, bạn sẽ thúc đẩy những người xung quanh bạn giúp đỡ bạn tiến lên trong công việc của mình. Bạn càng chu đáo hơn đối với người khác, thì người khác sẽ càng đối tốt với bạn hơn. Bạn càng là một người tích cực, càng có nhiều người tận tâm với bạn và giao dịch kinh doanh với bạn.

Một trong những khám phá quan trọng nhất về lĩnh vực lãnh đạo, đặc biệt là lãnh đạo cá nhân, là tình trạng đi đến vai trò lãnh đạo xảy ra khi những người khác muốn bạn trở thành người lãnh đạo. Bạn càng cộng tác và giao tiếp tốt hơn với mọi người, họ sẽ càng muốn bạn càng trở nên thành công hơn. Các cánh cửa sẽ mở ra cho bạn, và may mắn sẽ không còn ý nghĩa nữa.

Bài tập thực hành

Những gì bạn cần thực hiện:

1. Quyết tâm phát triển và duy trì thái độ tinh thần tích cực, cho dù bất cứ điều gì xảy ra.

2. Hãy tiếp tục tưởng tượng chính bạn như một người tích cực, tự tin, vui vẻ, dễ thương và được mọi người yêu mến.

3. Hãy làm cho những người khác cảm thấy quan trọng; nắm lấy mọi cơ hội để đưa ra những lời ca ngợi, động viên và bày tỏ lòng biết ơn đối với những người cùng làm việc với bạn.

4. Hãy làm như thể bạn đã sẵn sàng là một trong những người quan trọng, có sức thuyết phục và có ảnh hưởng nhất trong công ty của

bạn; hãy làm giống như thật cho đến khi bạn thực hiện được điều đó.

5. Hãy ăn mặc như những người thành đạt với một tương lai rực rỡ; mọi người đều có một cái nhìn hướng thượng và họ thường đánh giá bạn theo bề ngoài của bạn.

6. Hãy trở thành một người luôn có khuynh hướng tìm cách giải quyết. Mỗi khi có một vấn đề gì đó, hãy bắt đầu nói ngay dưới dạng những gì có thể được thực hiện để giải quyết nó hơn là tìm xem ai là người để mình đổ lỗi.

7. Hãy trở thành người có khả năng làm việc cộng tác với nhau, luôn luôn tìm kiếm các cách để giúp đỡ những đồng nghiệp nhằm tạo ra một sự đóng góp to lớn cho công ty.

Nguyên tắc 6Cần thiết phải có các mối quan hệ

“Số phận tốt nhất của cuộc sống của một người tốt đó chính là cuộc đời của người ấy hầu như không kể đến tên mình, các hành động của lòng tốt và của tình thương không ai nhớ tới”

William Wordsworth

Chất lượng và số lượng của các mối quan hệ của bạn với những người khác sẽ quyết định sự thành công của bạn tương đương hay nhiều hơn bất cứ nhân tố nào khác. Ở phần vừa qua, bạn đã được biết một vài cách để trở thành một người tích cực, lạc quan và dễ thương hơn. Trong phần này, bạn sẽ được biết về cách mở rộng mạng quan hệ và giao tiếp của mình một cách có hệ thống. Chiến lược này sẽ giúp bạn gia tăng khả năng gặp được đúng người tại đúng thời điểm với thông tin và cơ hội chính xác dành cho bạn.

Nguyên tắc các mối quan hệ giải thích một trong những nhân tố thành công then chốt nhất trong tất cả các nhân tố. Nguyên tắc đó cho rằng, *cần thiết phải có các mối quan hệ; càng có nhiều người biết và nghĩ đến bạn một cách tích cực thì bạn càng có nhiều cơ hội để đạt được các mục tiêu của bạn hơn.*

Mọi thay đổi quan trọng trong cuộc sống của bạn sẽ ảnh hưởng đến cuộc sống của những người khác. Nếu bạn muốn đạt được các mục tiêu lớn hơn, bạn sẽ cần đến sự liên quan và hợp tác tích cực hơn của nhiều người khác. Thông thường, hướng đi cuộc sống của bạn sẽ bị thay đổi bởi một lời phê phán nhỏ, một mẫu lời khuyên hay một hành động đơn lẽ bởi một người nào đó. Bạn càng có nhiều mối quan hệ tốt đẹp, càng biết được nhiều người có ích thì những cánh cửa dành cho bạn sẽ càng mở ra chính xác hơn.

Nguyên tắc các mối quan hệ trong thực tế

Một người bạn của tôi đang phát triển công việc kinh doanh của mình trong một thị trường cực kỳ cạnh tranh. Anh ấy cần nhiều tiền hơn cho việc mở rộng. Anh ấy bắt đầu gọi cho các nhà băng địa phương để nói về kế hoạch kinh doanh của mình. Hết ngân hàng này đến ngân hàng khác từ chối anh ấy và nói với anh ấy công việc kinh doanh của anh ấy sẽ không bao giờ thành công.

Mặc dù vậy, anh ấy vẫn là một người lạc quan. Anh ấy đã vẽ một chuỗi các vòng tròn đồng tâm của việc mở rộng quanh các địa chỉ và vị trí của công ty mình và bắt đầu tìm sự giúp đỡ của các ngân hàng với các khoảng cách ngày càng lớn dần lên. Cuối cùng anh cũng đã tìm ra được một ngân hàng cách nơi anh ấy ở 95 dặm và chủ ngân hàng đó đã ái mộ kế hoạch kinh doanh của anh và đã cho anh ấy mượn số tiền anh cần để mở rộng công việc kinh doanh. Hiện giờ anh là một trong những nhà doanh nghiệp giàu có và thành công nhất ở Mỹ.

Tôi hỏi anh ấy có bao giờ anh nghĩ rằng mình sẽ từ bỏ việc tìm kiếm số tiền mà mình cần hay không. Anh ấy đã trả lời: "Chắc chắn là không bao giờ! Tôi đã biết được cuối cùng mình cũng sẽ có được số tiền mà mình cần nếu tôi được nói chuyện đầy đủ với người ta. Tôi đã chuẩn bị để đi đến các ngân hàng cách xa văn phòng của mình khoảng 500 dặm nếu điều đó có thể làm cho tôi kiếm được đúng người chủ ngân hàng có một thái độ đúng đắn với những gì tôi cần đến".

Hoàn thiện lợi thế nghiêng về bạn

Đây là nhân tố may mắn chính và là một phần quan trọng của sự thành công. Hãy nhớ quy luật xác suất đã nói rằng, *bạn càng cố thử những điều khó hơn, thì sẽ có nhiều khả năng rằng bạn sẽ cố gắng đạt được đúng điều bạn mong muốn hơn vào đúng thời gian.*

Quy luật này cũng được áp dụng cho các mối quan hệ. Bạn càng biết được nhiều người và bạn càng mở rộng phạm vi các mối liên hệ của bạn một cách thích hợp thì càng có nhiều khả năng rằng bạn sẽ gặp được người bạn cần, tại đúng thời điểm chính xác với chính các nguồn lực dành cho bạn hơn. Khi điều đó xảy ra, luôn luôn như

vậy, nên nó chẳng phải là phép lạ và sự may mắn không cần phải làm gì.

Những người thành công nhất trong xã hội của chúng ta, ở mọi cấp độ, là những người quen biết những người thành đạt và nhiều người thành đạt khác quen biết họ. Nhưng đây là một trong những tình huống *trong đó không rõ ai thành đạt trước ai.* Liệu những người trở nên thành công và sau đó gặp những người thành công khác hay không? Hay liệu họ có ặp được những người thành công khác và sau đó chính họ trở thành những người thành công hay không?

Thực ra việc đó có thể có tác dụng hai chiều. Mọi người thường lầm tưởng rằng chỉ với việc đi gần những người thành công khác, thì họ sẽ có thể mang lại cho mình kiến thức, lời khuyên và các nguồn lực khác. Tuy nhiên, điều này chỉ có tác dụng trong một thời gian ngắn. Kết quả là bạn không thể có được và giữ được bất cứ điều gì mà bạn không xem như là kết quả của những thành tích, tài năng và nhân cách của chính mình.

Tập trung vào việc thu hút những người quan trọng

Dĩ nhiên Quy luật hấp dẫn là nhân tố quan trọng nhất của các nhân tố may mắn. “Chắc chắn bạn sẽ lôi cuốn vào cuộc sống của mình những người và những trường hợp phù hợp với những suy nghĩ có ảnh hưởng lớn nhất của bạn”.

Ngược lại với Quy luật hấp dẫn là Quy luật lực đẩy, quy luật này cho rằng: “Bạn sẽ tự động xua đuổi hay khước từ những người và những trường hợp không phù hợp với những suy nghĩ có ảnh hưởng lớn nhất của bạn”.

Khi bạn hầu như luôn luôn nghĩ một cách tích cực, bạn sẽ tạo ra một trường năng lượng tích cực và sẽ thu hút được người ta và những tình huống mang tính tích cực khác đến với bạn. Nếu bạn nghĩ một cách tiêu cực, bạn sẽ tạo ra một trường năng lượng tiêu cực sẽ xua đuổi các kiểu năng lượng cùng chiều.

Những người có các mức độ thành công giống như nhau trong mọi công ty hay nghề nghiệp thường có khuynh hướng được thu hút lẫn nhau. Và bạn không thể giả tạo điều đó trong thời gian quá lâu.

Thực hiện quy luật kết quả gián tiếp

Điều này mang đến cho chúng ta một nhân tố may mắn quan trọng – Quy luật kết quả gián tiếp. Quy luật này cho rằng *thông thường bạn sẽ có được những gì bạn mong muốn ở người khác một cách gián tiếp* hơn là trực tiếp. Sự thật là nếu bạn cố gắng tìm ra được người nào khác để giúp bạn hay hợp tác với bạn một cách trực tiếp, thì cuối cùng bạn tỏ ra dại dột. Trên thực tế bạn sẽ xua đuổi những người đó đi.

Nhưng nếu bạn sử dụng quy luật kết quả gián tiếp, bạn sẽ phải ngạc nhiên về sự thành công của mình đến thế nào. Ví dụ, nếu bạn muốn có nhiều bạn hơn, bạn sẽ sử dụng quy luật kết quả gián tiếp như thế nào? Nó thật đơn giản. Tập trung vào việc trở thành một người bạn tốt đối với những người khác. Hãy quan tâm đến họ. Hỏi và lắng nghe những gì họ nói. Hãy thông cảm. Biểu lộ sự quan tâm và lo lắng về những vấn đề và các tình cảnh của họ. Hãy tìm cách giúp họ, ngay cả khi chỉ là một hình thức thăm dò mang tính thân thiện. Bạn càng tập trung vào việc trở thành một người bạn tốt, bạn sẽ càng có nhiều người bạn hơn. Bạn sẽ thu hút mọi người vào cuộc sống của bạn như các chú ong với mật ong.

Bạn có muốn *gây ấn tượng* đối với người khác hay không? Cách tệ nhất là thực hiện điều đó theo cách trực tiếp, bằng cách cố gây ấn tượng với họ. Cách tốt nhất là cách gián tiếp, bằng cách được những người khác gây ấn tượng cho bạn. Bạn càng bị ảnh hưởng bởi những người khác và thành tích của họ, thì bạn và thành tích của bạn càng gây ấn tượng cho họ và gây cho họ chú ý hơn. Mọi người đều đã làm điều gì đó đáng chú ý và gây ấn tượng sâu sắc. Khi bạn gặp được một người mới quen, nhiệm vụ của bạn là khám phá ở người đó.

Hãy hỏi mọi người về những điều họ làm. Hãy hỏi mọi người cách họ đã tham gia vào lĩnh vực riêng biệt của bạn như thế nào. Hãy hỏi

mọi người mọi chuyện trong công việc kinh doanh của họ diễn tiến như thế nào. Nếu bạn lắng nghe một cách cẩn thận, mọi người sẽ nói cho bạn về cả những thành công cũng như những vấn đề hiện tại của họ. Khi một người đề cập rằng họ đã đạt được một điều gì đó quan trọng, đừng quên chúc mừng họ.

Mọi người đều thích nghe những lời khen

Trước đây, Abraham Lincoln đã từng nói: “Mọi người đều thích nghe những lời khen”. Mọi người thích được thừa nhận và được ngưỡng mộ về những điều họ đã thực hiện. Hãy ứng xử khéo để tìm ra những gì họ đã đạt được và sau đó khen ngợi sự thành công của họ.

Một thương gia thành công mà tôi biết đã có một thói quen gởi đi 10 bức điện tín mỗi tuần cho những người mà ông ấy đã từng gặp trong nhiều năm. Các bức điện tín gồm một từ độc nhất: “Xin chúc mừng!” (“Congratulation!”)

Qua nhiều năm, ông ấy đã xây dựng được mối quan hệ rộng lớn những người yêu thích và kính trọng ông. Họ luôn ngạc nhiên không biết bằng cách nào ông ấy biết được họ đã đạt được một điều gì đó đáng trân trọng và qua bức điện của ông đã nói lên điều đó.

Sau này khi được hỏi về cách ông đã làm thế nào để quan tâm đến những kết quả của nhiều người bạn ông như thế, ông ấy đã trả lời rằng ông không quan tâm đến việc họ đang làm những gì. Ông chỉ biết được rằng hàng ngày và hàng tuần mọi người đang hoàn thành một điều gì đó. Khi bạn gởi cho họ một tin nhắn nói rằng “Xin chúc mừng!” họ sẽ tự động xem tin nhắn đó khen ngợi bất cứ tình huống thành công nào trong cuộc sống của họ.

Bằng cách sử dụng quy luật kết quả gián tiếp, bạn sẽ phải luôn tìm cách khen ngợi và chúc mừng mọi người về những gì họ đang làm, những gì họ đã làm, cách họ ăn mặc, những quyết định hiện tại hay thậm chí sự thật rằng họ đã mất một vài pound.

Trong xã hội của chúng ta, một trong những lời khen ngợi hay nhất mà bạn có thể dành cho mọi người là: “Bạn trông như là vừa giảm được cân đấy nhỉ!” Ngay cả khi điều đó là không đúng sự thật, mọi người thường thích việc có một người nào đó chú ý, dù đúng hay sai đi chăng nữa, rằng họ đã giảm được cân. Tại sao lại như thế? Là do mọi người luôn muốn trở thành người có một cơ thể quyến rũ và sự quyến rũ về cơ thể có liên quan mật thiết với việc trở nên gọn gàng, mảnh mai và mạnh khỏe. Bạn sẽ không bao giờ có thể khen một người nào đó sai lầm về vẻ đẹp của họ trông tuyệt như thế nào.

Làm hài lòng một trong những nhu cầu thầm kín nhất của con người

Bạn có muốn mọi người tôn trọng bạn không? Đây là một trong những nhu cầu thầm kín nhất. Hầu hết mọi điều bạn làm là để có được sự tôn trọng của những người bạn tôn trọng, hay ít nhất là để không mất đi sự tôn trọng của những người bạn tôn trọng. Vì thế nếu bạn muốn mọi người tôn trọng bạn, cách tốt nhất là bạn phải tôn trọng họ *trước*.

Chúng ta đã tiến xa khỏi kỷ nguyên của những người dám nghĩ dám làm và hiện chúng ta đang ở trong kỷ nguyên của “dám nghĩ dám cho”. Những người thành công thường tìm kiếm các cách để làm những điều dành cho những người khác. Phần lớn những người không đạt được và những người không hạnh phúc là những người đang chờ đợi những người khác làm một số điều gì cho họ trước. Họ muốn có lại được một điều gì đó trước khi họ đầu tư vào một cái gì.

Nhưng thái độ này vi phạm Quy luật gieo và gặt. Bạn không thể gặt trừ phi bạn đã gieo. Do đó bạn tập trung vào việc tiếp nhận những ý tưởng, những suy nghĩ và những cảm xúc tốt trong các mối quan hệ của bạn với những người khác. Với chức năng là quy luật mang tính toàn cầu, bạn biết rằng những điều như thế sẽ quay trở lại với bạn theo các cách đặc biệt nhất.

Hãy tỏ ra rộng lượng với chính mình

Quy luật ban tặng, một nhân tố may mắn chính nói rằng *bạn càng cho đi chính mình mà không trông chờ sự đền đáp, thì điều đó sẽ quay trở lại với bạn từ các nguồn lực không thể ngờ được nhất.*

Nhiều người sai lầm khi nghĩ rằng sự cho đi của họ sẽ trở về với họ từ mỗi người trong số những người họ đã ban cho. Nhưng điều này hiếm khi xảy ra. Khi bạn cho thời gian, tiền bạc, cảm xúc của bạn cho một người nào đó một cách hào phóng, thì người đó sẽ rất hiếm khi trở thành người đền đáp lại cho bạn những điều tương tự như thế. Thay vào đó, bạn sẽ đang kích hoạt Quy luật hấp dẫn, và những sức mạnh này tạo động lực sẽ mang đến cho bạn những điều tốt đẹp mà bạn cần và ao ước, thường là từ một nguồn hoàn toàn khác và tại một thời điểm và đúng nơi dành cho bạn.

Tại sao điều này lại xảy ra? Điều đó rất dễ hiểu. Khi bạn làm một điều gì đó tốt đẹp cho một người khác, điều đó sẽ làm gia tăng lòng tự trọng của bạn và làm cho bạn cảm thấy mình trở nên tốt hơn. Cảm giác của năng lượng tích cực được tăng thêm này kích hoạt các sức mạnh thu hút của bạn. Bạn trở thành một thanh nam châm có nhiều sức hút hơn đối với mọi người và các tình huống phù hợp với các mục tiêu của bạn. Mọi điều tốt bắt đầu xảy ra với bạn.

Việc giúp đỡ những người khác có ý nghĩa nào đó, như việc đang làm của bạn vì nhu cầu của người khác điều đó đang cần vì nó sẽ làm bạn cảm thấy chính mình thật tuyệt vời. Sự thật là, bạn được dựng nên theo cốt cách chỉ có thể thực sự hạnh phúc khi bạn biết rằng mình đang làm một điều gì đó có thể tạo ra sự khác biệt mang tính tích cực cho cuộc sống của những người khác.

Thực tế là bạn giúp ích nhiều và thường xuyên, nhiều hơn so với những người bạn đối xử tử tế. Bạn thay đổi trường lực của năng lượng tinh thần xung quanh bạn bằng cách giúp đỡ những người khác. Bạn tăng cường sức mạnh của sự thu hút và đưa chúng vào cuộc sống của bạn những người và các tình huống có ích từ những nguồn mà bạn không thể tưởng tượng hay dự báo trước.

Kích hoạt nguyên tắc khả năng cầu may

Khả năng cầu may hoạt động theo các cách khác lạ. Dưới đây là một ví dụ. Hãy tưởng tượng bạn đang lái xe đi từ điểm A đến điểm B. Bạn đang vội nhưng bạn nhìn thấy một người già đang đứng bên lề đường với một cái lốp xe bị xẹp. Cho dù bạn đang trong lịch trình chặt chẽ, bạn vượt qua được tính nóng vội của mình và ngừng xe lại để giúp đỡ người cao tuổi thay lốp xe. Bạn chúc cho người lớn tuổi đó một cuộc hành trình vui vẻ và bạn vội vàng đi đến điểm hẹn của mình. Toàn bộ việc tình cờ xảy ra chỉ mất khoảng 10 phút.

Dĩ nhiên bạn không biết được rằng, bạn vừa mới kích hoạt năng lượng của vũ trụ vì lợi ích của bạn. Bạn đến nơi hẹn của bạn trễ một chút nhưng bạn nhận thấy rằng người bạn sắp sửa gặp mặt còn đến trễ hơn cả bạn. Không có gì mất mát cả. Không những thế, một điều gì đó sẽ xảy ra vào buổi sáng và người bạn tình cờ gặp, không ai khác lại là khách hàng tương lai của bạn, là người rất cần cho những gì bạn đang bán và người đó đã quyết định mua hàng của bạn ngay lập tức. Bạn bước ra ngoài với một trong những đơn đặt hàng tốt nhất và dễ nhất mà bạn đã từng nhận được, nếu bạn không cẩn thận, bạn sẽ bắt đầu nghĩ về việc bạn may mắn làm sao. Nhưng nó không phải là sự may mắn. Nó chỉ là một quy luật.

Tính hào phóng của mọi việc tạo ra các sự kiện hạnh phúc, mang lại khả năng cầu may trong cuộc sống của bạn. Trải qua nhiều tuổi, nhiều người đàn ông và phụ nữ đã làm công đức vì những thành công và vận may lớn hơn. Họ thường phải đưa ra 10% hay hơn nữa mức thu nhập của họ với những lý do xứng đáng. Thái độ hào phóng và hành động cho đi này của họ dường như hình thành một trường lực của năng lượng sẽ đưa các cơ hội tài chính đến với họ lớn hơn nhiều so với bất cứ số tiền nào họ đã cho đi.

Tính hào phóng thật sự mang lại lợi ích

John D.Rockefeller đã bắt đầu cuộc đời của mình với công việc của một thư ký và ông kiếm được 3 đô 75 xu một tuần. Ông đã giữ lại 20% thu nhập và tặng 50% cho nhà thờ. Ông sống với 30% còn lại. Cuối cùng, ông đã bước vào ngành kinh doanh dầu mỏ còn non trẻ và xây dựng nên công ty Standard Oil, một trong những công ty dầu mỏ lớn nhất ở Mỹ.

Có một ảnh hưởng thú vị đối với câu chuyện của John D. Rockefeller. Toàn bộ tài sản của ông được hình thành trên sự vận động ám ảnh để giảm giá nhiên liệu xăng dầu cho những người tiêu dùng ở Mỹ. Ông đã sử dụng mọi chiến lược kinh doanh có thể để đạt được số lượng ga và dầu nhiều hơn. Ông đã xây dựng các hệ thống phân bổ và cung cấp phức tạp và công phu. Việc ông làm đã đạt được hiệu quả cao và ông có thể tiếp tục hạ giá nhiên liệu xuống mức thấp hơn. Ông có thể lấy đi thị trường từ bất cứ người nào bán giá cao hơn ông. Công ty Standard Oil của ông được gọi là công ty độc quyền, nhưng nó hoàn toàn lấy khách hàng làm trung tâm. Nó được hình thành trên khả năng mang đến cho các khách hàng của ông những gì họ muốn với giá rẻ hơn so với bất cứ người nào khác.

Khi lợi tức kinh doanh của ông phát triển và mở rộng, ông đã mất đi ước muốn đầu tiên của mình là chia sẻ những lợi ích mà mình có được với những người khác. Trong trí nhớ trước đây của ông, ông đã luôn dự tính tặng tiền cho những lý do xứng đáng nhưng vì quá bận rộn với việc xây dựng đế chế của mình nên ông không còn đủ thời gian.

Khi Rockefeller được 52 tuổi, ông đã trở thành người đàn ông giàu có nhất trên thế giới. Cùng lúc đó ông cũng bị suy nhược cơ thể. Ông ở trong tình trạng bị suy sụp hoàn toàn. Cơ thể của ông đang bị suy sụp từng phần. Các bác sĩ đã nói với ông rằng ông chỉ còn sống được một vài tháng hơn nữa có lẽ là một năm. Ông đã làm việc trong một thời gian quá dài, thậm chí quá khó nhọc và đã không quan tâm nhiều đến việc chăm sóc tốt cho cơ thể của mình, cho dù ông có đủ khả năng đài thọ bất cứ liệu pháp điều trị nào, nhưng họ chẳng làm gì được cho ông cả.

Rockefeller đã quyết định rằng dù sao đi nữa thì ông cũng sắp sửa chết, ông sẽ quay lại với mục đích ban đầu của mình và bỏ ra một số tiền. Ông bán đi một nửa lợi tức của mình trong các công ty dầu mỏ của nhà Rockefeller để lấy tiền mặt, với số tiền khoảng 500 triệu đôla Mỹ. Sau đó ông thành lập Quỹ tài trợ Rockefeller và bắt đầu ban tặng tiền của mình vào những lý do xứng đáng mà ông đã ao

ước trong nhiều năm qua. Một điều đặc biệt đã xảy ra, càng cho đi nhiều tiền ông càng trở nên khỏe mạnh hơn.

Cuối cùng, các vấn đề về sức khỏe của ông đã tan biến. Ông càng trở nên tận tâm với các mục đích từ thiện, với việc tài trợ cho các nhà thờ và các quỹ tài trợ và các tổ chức cho người nghèo khác, thì ông càng cảm thấy tốt hơn, mạnh khỏe hơn, hạnh phúc hơn và càng trở nên lạc quan hơn.

Trong lúc ấy, các công ty dầu mỏ của nhà Rockefeller vẫn tiếp tục phát triển. Một nửa quyền sở hữu mà ông giữ lại trong các công ty của ông đã gia tăng giá trị với một tỷ lệ nhanh hơn so với một nửa mà ông đã cho người khác. Ông đã sống đến 92 tuổi. Vào khoảng thời gian ông mất đi, ông đã cho đi hàng trăm triệu đôla Mỹ. Nhưng điều lạ thường là ông đã có được nhiều hơn khi ông chết đi so với khi ông đã bán một nửa lợi tức của mình vào lúc ông 52 tuổi và bắt đầu các hoạt động từ thiện.

Người cho đi có lợi nhiều hơn người nhận

Nhiều gia tài to lớn trên thế giới được người ta mô tả có được nhờ vào tính rộng rãi và lòng vị tha. Dường như bạn càng cho đi nhiều của cải của bạn, mà không cần ai biết đến và không trông chờ sự đền đáp, thì bạn càng làm cho nhiều sức mạnh của trời đất tác động cho lợi ích của bạn.

Những người có lợi nhất từ các hành động của lòng vị tha và quãng đại luôn luôn là người cho đi, không phải người nhận. Khi bạn cho đi một cách hào phóng những gì của chính bạn, bạn sẽ hoàn toàn thay đổi cung cách bên trong bạn. Bạn thay đổi hoàn toàn các khía cạnh nội tâm bên trong trí óc bạn. Bạn tạo ra một sự tương ứng về tinh thần mới phù hợp hơn với các cảm giác của sự hài lòng, sự vui sướng và thành công mà bạn ao ước. Bạn trở thành một người may mắn đích thực.

Không nên phó mặc bất cứ điều gì cho may rủi

Vì các mối quan hệ là rất quan trọng, chúng không thể bị phó mặc cho may rủi được. Phần lớn mọi người giống như những trái bida đang bắn xung quanh trên cái bàn của cuộc đời. Họ như những người lái xe điện đụng tại các hội chợ, tiếp tục va chạm những người khác, ngẫu nhiên, chẳng mấy khi họ để ý đến những người nào họ đã va phải hay những người đã va phải họ. Họ sống với quy luật ngẫu nhiên. Nhưng đối với bạn thì không phải vậy.

Bạn phải vạch ra một kế hoạch rõ ràng đối với các mối quan hệ mà bạn muốn phát triển và nuôi dưỡng nó. Bạn giải phóng bản thân mình khỏi quy luật ngẫu nhiên bằng cách sống với cuộc sống có kế hoạch của bạn. Thay cho những điều xảy ra với bạn một cách tình cờ và lung tung, bạn lập kế hoạch một cách có tính toán những gì bạn muốn xảy ra. Bạn càng hiểu rõ trong chính đầu óc của mình về những gì bạn muốn, bạn càng nhanh chóng thu hút chúng vào cuộc sống của bạn và bạn càng dễ dàng nhận ra khi chúng xuất hiện.

Tìm kiếm người lý tưởng dành cho bạn

Sự lựa chọn về một người bạn đời của bạn trong một cuộc hôn nhân hay trong một mối quan hệ quan trọng sẽ có tác dụng quyết định toàn bộ sự thành công và hạnh phúc của bạn có lẽ nhiều hơn bất cứ nhân tố nào khác. Chắc là bạn biết được nhiều người đã làm việc chăm chỉ nhiều năm để đạt được sự thành đạt về vật chất trong cuộc đời làm việc, và rồi sau đó mọi thứ của người đó được coi tan tành mây khói khi các mối quan hệ then chốt với người phối ngẫu và con cái của họ bị tan rã vì không có nhiều thời gian và sự quan tâm đến nhau.

Cách để bạn tìm được người bạn đời lý tưởng của mình cũng giống như cách bạn đạt được bất cứ mục tiêu quan trọng nào trong cuộc sống. Bạn hãy ngồi xuống với một tập giấy và bạn viết ra những mô tả về một người lý tưởng của bạn. Khi bạn làm bài tập này, hãy tưởng tượng như bạn đang quan hệ trao đổi thư từ với người lý tưởng của mình, đúng như bạn mô tả về người ấy.

Hãy dành thời gian để viết ra mọi chi tiết. Đừng quên mô tả dáng vẻ, chiều cao, cân nặng và tình trạng sức khỏe của người lý tưởng đó.

Mô tả tính khí, nhân cách, tính khôi hài, trình độ học vấn, sự thông minh và cách cư xử của người đó. Hãy cẩn thận khi đánh giá các giá trị, niềm tin, các triết lý sống và những quan điểm về những điều quan trọng trong cuộc sống. Việc mô tả của bạn càng chi tiết, càng có khả năng bạn sẽ tìm được một người lý tưởng dành cho bạn.

Đọc đi đọc lại bản mô tả này hàng ngày. Thêm vào những chi tiết và tính cách mới vào bản mô tả khi bạn nghĩ đến chúng. Thay đổi và chỉnh sửa bản mô tả hiện tại để nó trở nên ngày càng chính xác và rõ ràng hơn.

Mỗi khi bạn xem lại bản mô tả về người lý tưởng của bạn, bạn sẽ lập trình hình ảnh này ngày càng sâu hơn vào trí tuệ tiềm thức của bạn. Khi bạn tưởng tượng mình sẽ hạnh phúc ra sao khi bạn có mối quan hệ với người lý tưởng đối với bạn, những thành phần xúc cảm kích hoạt trí tuệ tiềm thức của bạn và tạo ra quy luật hấp dẫn. Bạn sẽ nhanh chóng thu hút được người đó vào cuộc sống của bạn.

Quyết định những gì bạn phải quan tâm

Bước tiếp theo trong việc tìm kiếm mối quan hệ lý tưởng của bạn là bạn phải đánh giá trung thực về mình. Một trong những điểm mấu chốt của một người có bản lĩnh là người đó hoàn toàn khách quan về ưu điểm cũng như khuyết điểm của chính mình. Một người xuất sắc luôn cam đảm và tự đánh giá trung thực về bản chất thật của chính con người mình, không phải là những nguyện ước của người ấy. Người đó có thể đối diện với sự thật của chính con người mình.

Bạn hãy tạo ra một danh sách những điều bạn cần phải quan tâm cho mối quan hệ ấy. Tất cả những điểm tốt của bạn là gì? Những tính cách và phẩm chất gì bạn đã phát triển qua nhiều năm tạo cho bạn thực sự xứng đáng có được mẫu người lý tưởng mà bạn muốn có là gì?

Bây giờ, hãy thành thật với chính bạn và lập một danh sách các khía cạnh bạn tiếp tục phải làm. Phải chăng bạn không chịu buộc mình phải trở thành như người bạn muốn? Phải chăng bạn không tận dụng được thời gian triệt để như bạn muốn? Đôi khi bạn có mất

kiên nhẫn, cáu kỉnh hay đòi hỏi khắt khe không? Hãy viết tất cả chúng ra giấy và sau đó quyết tâm thực hiện để cải thiện chính mình về mỗi một khía cạnh này.

Hãy nhớ rằng, bạn không thể thu hút vào cuộc sống của bạn một người hoàn toàn khác với mẫu người bên trong thâm tâm của bạn. Nếu bạn muốn thu hút một người tuyệt vời đến với bạn, thì trước hết chính bản thân bạn phải là một người xuất sắc đã.

Các mối quan hệ của bạn, đặc biệt là những mối quan hệ quan trọng nhất, sẽ luôn phản ánh nhân cách, giá trị, niềm tin, và thái độ thực sự của bạn. Bạn sẽ luôn trải nghiệm ra bên ngoài những gì thực sự ở bên trong bạn.

Tìm kiếm cho bạn một người chủ tốt nhất

Khi bạn đã có một vài quyết định về những gì bạn muốn trong cuộc sống cá nhân của bạn, thì đây là lúc bạn quyết định về những kiểu quan hệ bạn muốn có trong công việc kinh doanh cũng như trong nghề nghiệp của bạn như thế nào. Một trong những bí quyết để thành công trong đời người làm việc là chọn lựa người chủ của mình một cách cẩn thận. Khi bạn đi kiếm việc làm, hãy nhớ rằng cuộc sống của bạn sẽ thành mối quan hệ trao đổi, tài sản quý giá nhất của mình để có được cơ hội làm việc và đạt được những kết quả và thu nhập đi cùng với nó.

Chìa khóa cho sự thành công của bạn với công việc sẽ là chất lượng của mối quan hệ mà bạn có được với người chủ, những người đồng nghiệp và các khách hàng của bạn. Hãy chọn người chủ của bạn với sự cẩn trọng. Trao đổi cẩn thận cho đến khi bạn tìm được mẫu người mà bạn sẽ thích làm việc cùng. Hãy tìm những người bạn thích, tôn trọng và ngưỡng mộ. Bạn muốn làm việc với một người chỉ bảo cho bạn được nhiều điều, và người ấy sẽ động viên và hỗ trợ bạn trong việc thực hiện công việc tốt nhất mà bạn có thể làm.

Hay nói cách khác, nếu bạn thấy chính mình làm việc cho một người chủ tiêu cực hay làm việc ở hoàn cảnh khó khăn, bạn sẽ

không bao giờ vui vẻ hay thành công. Cuối cùng, bạn sẽ bỏ việc hay bị sa thải và phải đi tìm một công việc mới khác, ở một nơi khác, làm việc cùng với người khác hay làm việc cho những người khác. Những người khôn khéo là những người từ chối tiếp tục làm việc ở nơi mà họ không cảm thấy vui vẻ. Họ biết rằng công việc họ không yêu thích sẽ làm mất nhiều thời gian và lãng phí cuộc đời của họ.

Tôi đã được biết rất nhiều nơi làm việc mà ở đó những người giỏi đã bỏ đi vì môi trường làm việc ở đó tiêu cực và đã tham gia vào một công ty khác với một người chủ lạc quan, tích cực, biết động viên và một nhóm đồng nghiệp thật sự tuyệt vời. Chẳng bao lâu sau đó, người hiện đang làm việc kém cõi trong môi trường làm việc đó đã bắt đầu phát triển và trưởng thành trong một môi trường mới.

Gần gũi những người thích hợp

Một trong những quyết định quan trọng nhất mà bạn đưa ra trong cuộc sống của bạn là việc chọn lựa những người mà bạn thường giao thiệp thường xuyên. Giao thiệp với người thích hợp. Hãy bỏ thời gian gần gũi những người thành đạt và tránh xa những người tiêu cực. Tránh xa những người luôn luôn phàn nàn, chỉ trích và phê bình. Những người độc hại này sẽ làm cho bạn phiền muộn và lấy đi mọi niềm vui khỏi cuộc sống của bạn. Sau khi bạn bỏ thời gian ở gần với họ, bạn sẽ cảm thấy chán nản và bị mất đi động cơ thúc đẩy bạn tiến lên.

Thay vào đó, hãy chọn bạn và những người cùng cộng tác cẩn trọng. Như Baron de Rothschild đã nói: “Không nên tạo ra những cuộc làm quen vô dụng”. Hãy chọn thật kỹ cho mình những người cùng làm việc và cùng giao du với họ. Theo một nghiên cứu về thành tích của Tiến sĩ David McClellan tại trường đại học Harvard sau 25 năm đã đi đến kết luận rằng mỗi thành viên trong “nhóm quan hệ” của bạn sẽ có nhiều ảnh hưởng đến sự thành công và hạnh phúc của bạn hơn bất cứ sự lựa chọn nào của bạn trong cuộc sống.

Nhóm quan hệ của bạn được tạo ra từ những người mà bạn hầu như luôn luôn đồng cảm và giao du với họ. Nếu bạn bay với những

chú chim đại bàng, bạn sẽ nghĩ và cảm nhận giống như chú chim đại bàng đó. Nếu bạn giao du với những con lừa thì bạn sẽ nghĩ, đi, nói và hành động như một đồng loại. Những người xung quanh bạn có một sự ảnh hưởng rất lớn với nhân cách, quan điểm, các mục tiêu của bạn và với mọi điều bạn thực hiện.

Những người thành công thường được mô tả như là những người thui thủi một mình. Điều này không có nghĩa là họ là những người thui thủi một mình. Họ có rất nhiều bạn bè, nhưng họ không đi ăn trưa với bất cứ người nào đang đứng ở cửa vào lúc đó. Họ rất kén chọn người trong các mối quan hệ của họ. Họ nhất định chỉ sử dụng thời gian gần gũi với những người mà họ thích và những người thuộc những công ty mà họ có thể có lợi từ đó. Bạn cũng phải làm như họ.

Đi ra ngoài và gặp gỡ với mọi người

Một trong những tính cách thông thường nhất của những người triệu phú tự thành đạt ở Mỹ là họ tiếp tục là *những người phát triển và duy trì quan hệ nghề nghiệp với người khác trong cùng lãnh vực*. Họ biết rằng họ càng biết được nhiều người và càng có nhiều người biết đến họ, thì họ sẽ càng có nhiều may mắn hơn khi nó xuất hiện để tiến hành việc kinh doanh và khám phá ra những cơ hội. Họ đón nhận mọi cơ hội để thiết lập mối quan hệ với những người khác và để mở rộng quan hệ của mình gắn kết với mọi lĩnh vực của cuộc sống của họ mà họ nhận thấy rằng chúng quan trọng.

Một người bạn tốt của tôi, Sylvie Begin, đã đi từ Ottawa, Ontario đến San Diego để khởi sự một hoạt động kinh doanh mới. Cô không quen biết ai khi cô mới đến. Trong vòng một vài tháng, cô đã trở thành một trong những người năng động và nổi tiếng nhất trong ngành của mình. Cô đã làm điều đó như thế nào? Câu trả lời là mối quan hệ rộng với người khác trong cùng lãnh vực!

Cô đã để tâm đến các đoàn thể và các tổ chức trong ngành của mình ngay lập tức. Cô trở nên hoàn toàn gắn bó và toàn tâm toàn ý đóng góp vào cho các hoạt động của nhóm và vì chỉ một vài người đã từng làm như vậy, cô nhanh chóng tiến lên vị trí nổi bật trong việc

lập kế hoạch và tổ chức các ủy ban và các chức năng hoạt động quan trọng. Không lâu sau cô đã được các nhân vật chủ chốt thừa nhận và tôn trọng trong những tổ chức đó. Cô nhanh chóng phát huy uy tín nhờ vào việc giúp giải quyết những khó khăn và ổn định được tình hình. Các cơ hội bắt đầu đến với cô ấy. Cô đã tranh thủ được sự ủng hộ và hỗ trợ của những người quan trọng trong và ngoài công việc kinh doanh của mình và đã tạo được sự tiến bộ trong một vài tháng, nhiều hơn hầu hết mọi người khác đã phải thực hiện trong vòng một vài năm.

Chiến lược tạo mối quan hệ rộng sẽ không bao giờ thất bại

Chìa khóa để bạn tạo được mối quan hệ rộng thành công cố tình chọn một cách cẩn trọng một hay hai tổ chức có những thành viên có thể là người cộng tác với bạn cũng như là người bạn có thể giúp đỡ bạn đạt được các mục tiêu cá nhân và công việc kinh doanh.

Quy luật tín nhiệm là một nhân tố may mắn then chốt. Quy luật này cho rằng, *càng có nhiều người tin bạn và tín nhiệm bạn, thì sẽ dễ dàng hơn cho họ làm việc với bạn và làm ăn với bạn.*

Đây là một lĩnh vực khác mà ở đó mọi thứ đều có giá trị. Mọi điều bạn ứng xử trong các mối quan hệ của bạn sẽ giúp ích hoặc làm phương hại đến uy tín của bạn và mức độ tín nhiệm của bạn đối với những người khác. Một trong những lý do chính bạn gia nhập vào các công ty chủ chốt là để bắt đầu xây dựng uy tín của bạn với những người có thể một lúc nào đó sẽ giúp bạn trong tương lai.

Sau đây là công thức dành để tạo mối quan hệ rộng trong kinh doanh. Đầu tiên, trước khi bạn gia nhập vào một công ty, hãy nghiên cứu công ty ấy cẩn thận. Hãy nghiên cứu trước ở nhà. Nghiên cứu tại sao công ty đó tồn tại và nó làm cái gì. Tìm ra những bộ phận nào của công ty là năng động và quan trọng nhất đối với sự thành công của công ty đó.

Kế đến, nghiên cứu bảng phân công của các thành viên và cấu trúc của công ty. Phải chắc chắn bạn đang gia nhập một cơ quan có những người bên trong nó là những người đi trước bạn về nghề

nghiệp và công việc kinh doanh của bạn. Họ sẽ là những người bạn cần học hỏi và nhờ họ bạn có được lợi ích. Họ sẽ là những người có khả năng kéo bạn lên các mức cao hơn so với mức chính bạn đã từng đạt được trước đây. Chỉ khi bạn vừa thỏa mãn vừa hăng hái về tổ chức ấy và những điều nó thực hiện bạn nên tham gia vào.

Thứ ba, khi bạn đã là một thành viên, hãy tìm ra những ủy ban nào quan trọng nhất về chức năng hoạt động của một công ty. Hãy đặt những câu hỏi và lắng nghe cẩn thận. Khi bạn đã nhận ra được ủy ban then chốt mà ở đó bạn cảm thấy mình có thể có những đóng góp giá trị thì hãy tình nguyện vào ủy ban đó. Vì mọi điều được thực hiện trong các cơ quan kinh doanh và các tổ chức xã hội phần lớn là mang tính tự nguyện, thiện ý đóng góp thời gian và nỗ lực của bạn sẽ luôn luôn được chào đón.

Hầu hết mọi người gia nhập vào các đoàn thể không phải làm bao nhiêu so với tham dự các cuộc hội nghị và các buổi họp mặt quan trọng và sau đó đi về nhà. Họ xem các cuộc hội nghị như là sự mở rộng ra đời sống xã hội của họ hơn là một phần quan trọng của đời sống kinh doanh của mình.

Tình nguyện thực hiện nhiệm vụ đã được giao

Chiến lược của bạn khác biệt. Khi bạn gia nhập, bạn không chỉ chịu mọi trách nhiệm, bạn phải tích cực để hết tâm trí vào những việc đó. Bạn tình nguyện thực hiện những nhiệm vụ giao thêm. Bạn giơ tay tình nguyện khi một việc gì đó cần phải được thực hiện và bạn thi hành bất cứ nhiệm vụ nào bạn được giao. Bạn tham dự mọi cuộc hội nghị và đóng góp vào mỗi cuộc thảo luận. Bạn phải chuẩn bị cho mình trước mỗi cuộc hội nghị để bạn hoàn toàn sẵn sàng và bạn có thể nhanh chóng theo kịp với mọi người.

Không bao lâu, những người then chốt trong công ty sẽ chú ý đến bạn. Bằng cách luôn luôn cho đi chính bạn mà không trông chờ vào sự trả lại, bạn sẽ bắt đầu giành được cả sự tôn trọng và niềm tin của họ. Sự tín nhiệm của họ với bạn sẽ gia tăng.

Họ sẽ trở nên tin tưởng hơn vào khả năng thực hiện bất cứ nhiệm vụ quan trọng nào hơn hẳn những nhiệm vụ bạn đã thực hiện. Không lâu nữa, họ sẽ yêu cầu bạn giúp đỡ trong các lĩnh vực quan trọng và tín nhiệm bạn ở những nhiệm vụ quan trọng. Bạn sẽ nhanh chóng trở thành một thành viên trong ủy ban và một người có giá trị của cơ quan.

Câu chuyện của chính tôi về việc tạo mối quan hệ rộng

Cách đây một vài năm, tôi đã gia nhập vào Phòng thương mại với mục đích tham gia vào ủy ban thương mại và đóng góp vào lĩnh vực nào đó. Tôi đã khám phá ra được vấn đề chính mà Phòng thương mại quan tâm đến là vấn đề *thương mại – chính quyền - giáo dục* tồn tại vào thời điểm đó. Do đó, tôi tình nguyện phục vụ cho ủy ban thương mại - giáo dục có mối liên hệ với chính quyền.

Tôi đã đầu tư nhiều thời gian làm việc với các bản nghiên cứu và viết các báo cáo cho ủy ban. Tôi đã tham dự mọi cuộc gặp mặt. Tôi đề xuất các chiến lược và các sách lược khác nhau mà hội thương mại có thể sử dụng để thể hiện một vai trò tích cực hơn với chính quyền trong việc gia tăng sự thích hợp và chất lượng của giáo dục trong tiểu bang. Trong vòng 6 tháng, tôi đã trở thành phó chủ tịch của ủy ban và đã được bổ nhiệm vào tất cả trách nhiệm quan trọng của Phòng thương mại trong lĩnh vực thương mại – giáo dục.

Chủ tịch của ủy ban là một trong những thương nhân cao cấp của hiệp hội. Ông là người có quyền lực cực kỳ lớn và có quan hệ với một số lượng lớn các tổ chức chính phủ và các tổ chức thương mại ở mọi nơi. Tôi đã làm việc dưới quyền và theo sự hướng dẫn, chỉ bảo của ông ấy. Ông bắt đầu mở mọi cánh cửa cho tôi và giới thiệu tôi với những người kinh doanh quan trọng khác, những người có thể cho tôi những lời khuyên và những dữ liệu về các hoạt động giáo dục và thương mại của Phòng thương mại.

Sáu tháng sau, một cuộc hội nghị hàng năm của Phòng thương mại được tổ chức ở một khu nghỉ mát nổi tiếng. Có hàng trăm đại biểu đến tham dự, mỗi người trong số họ là ủy viên ban quản trị hàng đầu từ các công ty lớn. Họ hỏi tôi xem liệu tôi có thể chịu trách

nhiệm về việc chuẩn bị lịch trình nghị sự của các diễn giả và dẫn chương trình hội nghị hàng năm này không.

Một lần nữa, tôi đã nhiệt tình chấp nhận. Tôi đã dành nhiều thời gian chuẩn bị và nghiên cứu về các phần mở đầu của các diễn giả khác nhau. Tại cuộc hội nghị, tôi đứng ở chính giữa phía trước như một người dẫn chương trình và như một chủ tịch trong suốt cả ngày, trước hàng trăm đại biểu kinh doanh hàng đầu. Vì tôi đã có sự chuẩn bị thật chu đáo để thực hiện công việc ấy một cách thành thạo.

Sau hội nghị, tôi được mời đến dự nhóm chủ đạo của ủy ban liên lạc với chính phủ và các ủy ban thương mại. Vào năm kế tiếp, tôi đã tổ chức và làm chủ tọa các cuộc họp giữa các tổ chức của các ủy viên ban quản trị cao cấp và các viên chức cao cấp của chính phủ. Một vài cuộc hội nghị trong các cuộc hội nghị đó đã được đăng trên các tạp chí, bao gồm một số lời bình luận của tôi và những câu trả lời của các vị chính khách. Một thương nhân hàng đầu ở thành phố của tôi đọc được những lời bình luận đó và đã quyết định rằng ông muốn tôi làm việc cho ông ấy. Ông đã thuê tôi với số lương gấp đôi so với công việc hiện tại của tôi cộng với các quyền chọn chứng khoán.

Trước khi sự bất ổn qua đi, tôi là một trong những doanh nhân trẻ được nhiều người biết đến và được tôn trọng ở tiểu bang của tôi. Tên của tôi ngang hàng với các chính khách cao cấp, những doanh nhân hàng đầu và với những người đứng đầu một vài tổ chức cá nhân và cộng đồng. Tôi đã được mời để trở thành một thành viên chính của tổ chức United Way trong đợt vận động gây quỹ hàng năm của họ. Điều này đã mang lại cho tôi sự chú ý của nhiều nhà doanh nhân hàng đầu hơn và đã mang lại cho tôi nhiều cơ hội để mở rộng các cuộc giao tiếp của mình.

Trong vòng hai năm, thu nhập của tôi lại tăng gấp đôi. Điều đó dường như trở thành một mối quan hệ trực tiếp giữa các giới mà tôi tiếp xúc hàng ngày càng rộng hơn và những cơ hội mà tôi phải thực hiện, đầu tư, phát triển trong lĩnh vực bất động sản, du lịch, và tác động với ngày càng nhiều người quan trọng hơn.

Bạn cũng có thể làm tốt điều đó

Và câu chuyện của tôi không phải là độc nhất vô nhị. Có vô số người cũng đã có cùng những kinh nghiệm như thế. Nhưng điều đó phụ thuộc vào bạn. Nó tùy vào việc bạn ra đời và quan tâm đến những gì đang xảy ra trong cộng đồng của bạn. Luôn luôn có rất nhiều cơ hội để bạn phục vụ cộng đồng trong các tổ chức mang tính xã hội, kinh doanh hay từ thiện hơn bao giờ hết sẽ dành cho những người tài năng để lấp vào những chỗ trống đó. Bạn có thể mở rộng không giới hạn mức độ về các mối liên lạc của mình nếu bạn tiếp cận tình huống như một người cho hơn là người nhận.

Khi bạn gặp một người mới mà bạn cảm thấy rằng người đó sẽ có thể đáng để phải quen biết, hãy nhớ câu ngạn ngữ “Những người nào luôn đặt ra các câu hỏi là người có quyền lực”. Sử dụng Quy luật kết quả gián tiếp. Thay vì cố để gây ấn tượng với người khác, hãy đặt cho người đó những câu hỏi và sau đó ghi nhớ những gì mà người đó đã trả lời với bạn.

Hãy tìm kiếm các cơ hội để giúp đỡ, đầu tư vào hơn là bòn rút. Hãy nhớ rằng Quy luật gieo và gặt là một nguyên tắc của vũ trụ. Nó hoạt động ở khắp mọi nơi và hầu như trong mọi hoàn cảnh. Nếu bạn đầu tư đủ lâu và đủ nhiều, cuối cùng bạn sẽ lấy ra được tất cả những gì bạn có thể muốn.

Mỗi một doanh nhân mà bạn gặp hầu như họ luôn nghĩ tới doanh thu và lợi tức của mình. Họ dự liệu và phân tích chúng hàng ngày, đôi khi còn thường làm như vậy nhiều hơn nữa. Người ta thích nói về những gì họ làm và tại sao các công ty của họ là độc đáo và khác biệt. Họ thích giải thích tại sao người ta mua hàng của công ty họ và lợi ích mà những người ấy có được. Bạn sẽ không bao giờ sai lầm khi hỏi rằng: “Hiện nay công việc kinh doanh của bạn diễn tiến như thế nào?”

Một câu hỏi còn hay hơn mà bạn có thể hỏi là: “Tôi cần phải biết những gì về công việc kinh doanh của bạn để giới thiệu cho bạn khách hàng tương lai?”

Không có bất cứ điều gì sẽ hình thành một mối liên kết giữa bạn và những người doanh nhân khác nhanh hơn là bằng việc đề cập đến một khách hàng cho những người doanh nhân đó. Khi bạn giúp những người khác gây dựng công việc kinh doanh của họ và đạt được những mục tiêu tài chính và mục tiêu trong nghề nghiệp của chính họ, họ sẽ sẵn lòng giúp bạn cải thiện cuộc sống cũng như công việc kinh doanh. Hãy tìm cơ hội để mang lại cho người đó một khách hàng ngay khi bạn có thể.

Sự yêu thích là một nhân tố ảnh hưởng then chốt

Hãy nhớ rằng, một trong những nguyên tắc thành công nhất được chứa đựng trong *nguyên tắc sự yêu thích,* nói rằng : " Càng có nhiều người thích bạn, thì bạn sẽ càng dễ dàng gây ảnh hưởng đến người ta về phương diện nào đó hơn".

Nguyên tắc là *các xúc cảm bóp méo sự đánh giá.* Nếu một người thực sự thích bạn, người đó sẽ ít đề cập đến sự yếu kém của chính bạn hay sản phẩm của bạn. Hay nói cách khác, nếu một người nào đó giữ thái độ trung lập hay tiêu cực đối với bạn, người đó sẽ hoài nghi hay nghi ngờ về mọi điều bạn nói.

Người ta thường thích giao dịch kinh doanh với những người họ thích. Người ta thích giao du với những người họ thích. Người ta thích mở những cánh cửa dành cho những người họ thích. Người ta thích mua hàng hóa của những người họ thích. Người ta thích thuê và thăng chức cho những người họ thích. Càng có nhiều người thích bạn, càng có nhiều cánh cửa họ sẽ mở ra cho bạn và bạn sẽ tiến nhanh hơn trong sự nghiệp của mình.

Bạn hãy tiếp tục gợi ý giúp đỡ những người bạn gặp. Tôi đã gặp được một vài thương nhân có quyền thế và giàu có nhất trên thế giới trong công việc của họ. Tôi luôn phải ngạc nhiên về sự tao nhã và lôi cuốn ở họ khi họ đang lắng nghe người khác nói. Và lúc nào cũng vậy hầu hết họ luôn hỏi "Tôi có thể giúp bạn điều gì không?"

Bạn sẽ kết thúc cuộc nói chuyện với một người trong kinh doanh bằng cách hỏi cùng một câu hỏi như thế: "Lúc này tôi có thể giúp

bạn điều gì không? Có cách nào tôi có thể làm cho bạn không?”

Đôi khi người đó sẽ nghĩ về một vài điều mà bạn có thể giúp đỡ. Trong hầu hết mọi trường hợp, người đó sẽ không thể nghĩ ra bất cứ điều gì mà bạn có thể giúp đỡ cho mình tại thời điểm đó. Nhưng thực ra việc bạn đã đề nghị được giúp đỡ sẽ để lại một ký ức khoan khoái về bạn trong tâm trí người đó. Ở một giai đoạn nào đó, người đó có thể sẽ gọi cho bạn.

Quy luật trao đổi lẫn nhau

Quy luật trao đổi lẫn nhau là một trong những quy luật quan trọng và có sức mạnh nhất trong tất cả các động lực thúc đẩy con người. Sự ứng dụng thường xuyên của bạn về nó sẽ mang đến cho bạn các cơ hội mà bây giờ bạn không thể tưởng tượng ra được. Nguyên tắc này nói rằng “Nếu bạn làm một điều gì đó cho một người nào khác, thì những người đó sẽ muốn làm một điều gì đó cho bạn. Người đó sẽ muốn đền đáp lại về phương diện nào đó mà người đó không cảm thấy đó là ý thức trách nhiệm”.

Hầu hết con người *công bằng* trong các mối quan hệ giao dịch của mình đối với những người khác. Khi một người nào đó làm một điều gì tốt đẹp cho một người hoặc vì một người, thì người đó cảm thấy có bổn phận phải đền đáp lại về phương diện nào đó. Sự ảnh hưởng của ân huệ hay lòng tốt phải được cân bằng cho sự mất cân bằng giữa họ. Kết quả là họ tìm ra một cách để có được cân bằng với nhau. Họ tìm ra một cách nào đó để trả lại cho bạn bằng cách cũng làm một điều gì đó tốt đẹp dành cho bạn.

Nếu bạn ra ngoài ăn trưa với một người bạn và bạn trả thanh toán tiền, thì lần sau người đó nhất định sẽ trả tiền. Nếu bạn mời một người bạn ghé nhà bạn ăn tối, thì lần khác người đó nhất định cũng sẽ mời bạn đến ăn tối. Khi bạn gởi cho một người nào đó một tấm thiệp chúc mừng Giáng sinh, người đó cũng sẽ gởi lại cho bạn một tấm thiệp chúc mừng, ngay cả khi người đó không quen biết hay nhớ rõ về bạn lắm.

Khi bạn tổ chức cuộc sống của mình hài hòa với những quy luật vũ trụ, bạn sẽ luôn phải ngạc nhiên về tốc độ mà những điều tốt đẹp bắt đầu xảy ra với bạn. Và quy luật trao đổi lẫn nhau trong các mối quan hệ của con người là một trong những nguyên tắc có sức mạnh nhất mà bạn chưa từng bao giờ biết được.

Các mối quan hệ mở mọi cánh cửa

Chìa khóa để thành công trong cuộc sống là xây dựng các mối quan hệ nhiều hơn và tốt hơn và trở thành người được thật nhiều người biết đến và kính trọng. Bạn phải thực hiện điều đó một cách thận trọng, cẩn thận chọn lựa những người và những tổ chức mà bạn muốn hợp tác. Sau đó để hết toàn bộ tâm huyết vào việc tạo ra một sự đóng góp có giá trị đối với mọi người và các tổ chức.

Con người luôn luôn tìm cách đi theo con đường dễ nhất. Con đường ít bị trở ngại nhất trong các mối quan hệ của con người là giới thiệu và giao dịch kinh doanh với những người mà chúng ta đã thực sự quen biết, mến mộ và tin tưởng. Bạn có nhiệm vụ phải gây dựng nên mạng quan hệ rộng nhất có thể gồm những cuộc tiếp xúc có tầm ảnh hưởng trong suốt quá trình cuộc đời bạn.

Bạn càng biết nhiều người và càng có nhiều người biết bạn theo một cách tích cực, sẽ càng có nhiều khả năng bạn sẽ biết được đúng người tại đúng thời điểm với đúng mục đích để khai thác đúng cơ hội đó. Các cánh cửa sẽ luôn luôn mở cho bạn, cho phép bạn mở rộng và cải thiện mọi lĩnh vực trong cuộc sống của bạn. Khi bạn vươn tới vị trí đứng đầu trong lĩnh vực của bạn bằng cách có được sự kính trọng và sự quý mến của mọi người xung quanh bạn, sở dĩ được như vậy vì bạn đã có mục tiêu và kế hoạch, không phải là do bởi may mắn.

Bài tập thực hành

Những gì bạn cần thực hiện:

1. Lập một danh sách tất cả những người quan trọng trong ngành nghề, trong cộng đồng và trong quốc gia của bạn mà bạn quen biết

sẽ hữu ích cho mình; tìm các cách để tiếp xúc với họ hoặc bằng cách nói chuyện trực tiếp hay bằng thư.

2. Hãy tìm các cách để làm điều gì đó cho người khác hay giúp họ hoặc các tổ chức của họ về mặt nào đó; thì điều đó luôn luôn quay trở lại với bạn.

3. Hãy câu cá ở những nơi có cá; tham gia vào các tổ chức và các hiệp hội mà những tầng lớp người bạn muốn biết và những người biết bạn thường lui tới.

4. Hãy trở thành người *dám nghĩ dám cho*; hãy tình nguyện giúp đỡ trong bất cứ cơ hội nào. Hãy tạo một thói quen cho đi chính mình, mà không mong sự đáp trả.

5. Chọn ông chủ của mình với sự cẩn trọng; người mà bạn quyết định hợp tác có thể có một ảnh hưởng lớn đến nghề nghiệp của bạn và mức độ yêu thích của bạn.

6. Hãy thường xuyên phát biểu và duy trì mối quan hệ với những người khác; tìm các cách để nói đến công việc kinh doanh với những người bạn gặp. Viết thư cho họ và gởi một cuốn sách, một bài báo được cắt ra mới tinh về những gì bạn làm. Hãy giữ liên lạc với họ.

7. Thực hành nguyên tắc trao đổi lẫn nhau trong mọi mối quan hệ của bạn; làm mọi điều cho những người khác và đáp trả lại khi họ làm một điều gì đó cho bạn.

Nguyên tắc 7Những vấn đề về tiền bạc

“Sẽ có nhiều vàng hơn được khai thác từ ý tưởng của con người so với những gì được khai thác từ lòng đất”.

Napoleon Hill

Một trong những mục tiêu quan trọng nhất của bạn là sự độc lập về tài chính. Việc có đủ tiền là yếu tố cần thiết đối với việc có được sự tự do, hạnh phúc, cơ hội và sự tự thể hiện đầy đủ mà bạn muốn có được trong tương lai. Không có lĩnh vực nào mà ở đó khái niệm may mắn lại phổ biến hơn trong việc đạt được sự thành công về tài chính.

May mắn là chúng ta đang sống trong thời đại tuyệt vời nhất trong lịch sử nhân loại đối với việc đạt được sự thành công về tài chính. Là kết quả của thông tin và kiến thức mới, sự đổi mới công nghệ, và sự gia tăng nhu cầu của khách hàng. Ngày nay bạn có nhiều cơ hội hơn để đạt được sự độc lập về tài chính và thậm chí trở thành người giàu có hơn so với những cơ hội đã có trước đây. Hoa Kỳ là một đất nước thuận lợi nhất, mang lại nhiều con đường dẫn đến việc gây dựng sự giàu có hơn so với bất cứ đất nước nào khác.

Chỉ cách đây một vài thập kỷ, để trở nên giàu có, bạn cần đất đai, nhân công, vốn, đồ đạt, vật dụng cố định, cơ sở xây dựng, trang thiết bị và các nguồn lực vật chất khác. Ngày nay, bạn có thể bắt đầu theo cách của bạn để có sự độc lập về tài chính chỉ với *trí thông minh*. Thậm chí bạn có thể đã có các hoàn cảnh thuận lợi chắc chắn hơn so với những người mà hầu hết sự giàu có của họ gắn liền với các nhà máy và trang thiết bị. Mọi thứ mà họ có được có thể bị lỗi thời một cách nhanh chóng do sự thay đổi về công nghệ hay nhu cầu của người tiêu dùng.

Nguồn lực chính của sự giàu có

Một nhân tố may mắn quan trọng trong việc có được sự giàu có được giải thích bởi Quy luật phong phú. Quy luật này nói rằng, *chúng ta đang sống trong một vũ trụ của sự giàu có vô tận mà ở đó có nhiều thứ hơn dành cho những người biết cách để có được chúng.*

Khả năng *suy nghĩ* và tổng hợp các ý tưởng và những sự cách tân mới là hiện thân cho nguồn gốc của sự giàu có của bạn. Các khả năng về tài chính của bạn chỉ bị giới hạn bởi khả năng sáng tạo của chính bạn và cách bạn áp dụng điều đó vào trong thế giới bạn đang sống.

Khi tôi còn là một người trẻ tuổi, không có bằng tốt nghiệp trung học, sống trong xe, ngủ trên đất và làm công việc có mức lương lao động tối thiểu, tôi thường cảm thấy hối tiếc cho chính bản thân mình vì tôi không có bất cứ một khoản tiền nào. Tôi đố kỵ với những người mà dường như họ đang làm việc tốt hơn tôi và tôi đã ước rằng, ước gì mình có được sự may mắn mà dường như họ đang có. Tôi đã từng bị thuyết phục bởi câu nói "người giàu càng giàu hơn và người nghèo càng nghèo hơn". Tôi tin rằng những người thành công đã khởi đầu với những cơ hội lớn trong cuộc sống. Tôi tin chắc rằng sẽ không có nhiều hy vọng nếu bạn không được sinh ra từ một gia đình tốt, có một sự giáo dục tốt và có tất cả những kiểu cơ hội về tài chính mở ra với bạn.

Mọi người đều bắt đầu với hai bàn tay trắng

Tôi thật sự sốc khi biết được rằng hầu như mọi người thành công ở Mỹ đã bắt đầu với hai bàn tay trắng hay chỉ có một ít gì đó. Không đến 1% những người thành công trong lĩnh vực tài chính ở Mỹ khởi đầu với các tài sản được thừa kế của gia đình. Hầu hết tất cả những thành công về tài chính đã đạt được trong cùng một thế hệ. Người đàn ông giàu nhất ở Mỹ là Bill Gates, 42 tuổi, là người đã bỏ học nửa chừng ở trường đại học Harvard để khởi đầu công việc kinh doanh của chính mình vào độ tuổi 20.

Người ta thường hỏi tôi về cách mà họ có thể thay đổi cuộc sống của họ hay bắt đầu một công việc kinh doanh mới nếu họ không có một chút tiền nào cả. Tôi nói với họ rằng có hàng trăm hay thậm chí hàng ngàn công việc kinh doanh mà bạn có thể bắt đầu chỉ với 100 đôla Mỹ. Nhưng để gây dựng những công việc kinh doanh này yêu cầu bạn phải đầu tư nhiều hơn cho số vốn tinh thần và thể chất so với số vốn tài chính. Số vốn quan trọng nhất bạn phải đầu tư vào công việc hay vào bất cứ công việc kinh doanh mới nào là vốn bằng mồ hôi. Số vốn này biểu hiện sự sẵn sàng làm việc và làm thật chăm chỉ để đạt được các mục tiêu của bạn. Nếu bạn có được *điều đó*, những điều khác chắc chắn cũng sẽ đến với bạn.

Luôn nghĩ về các mục tiêu - tài chính

Trong việc tạo ra tương lai của chính mình, có một điều cực kỳ quan trọng là bạn phải chuyển mục tiêu độc lập về tài chính của mình ra trước vùng nóng của trí nhớ của bạn. Lý do quan trọng nhất rằng mọi người không đạt được những mục tiêu tài chính của họ vì họ không nghĩ nhiều về chúng cho đến khi đã quá muộn. Nó đơn thuần chỉ là một trong những vấn đề khi họ bắt đầu cuộc sống hàng ngày của mình.

Hãy nhớ rằng, *bạn sẽ trở thành như những gì hầu như bạn luôn nghĩ tới*. Bạn chắc chắn sẽ thu hút vào cuộc sống của bạn những đối tượng vật chất quan trọng mà bạn thường hình dung và gây cho bạn xúc động nhất. Nếu hầu như bạn luôn luôn nghĩ về việc kiếm được nhiều tiền hơn và trở thành người độc lập về tài chính, thì bất cứ lúc nào bạn cũng sẽ thu hút được ngày càng nhiều cơ hội hơn để kiếm được nhiều tiền và giữ được nhiều tiền hơn nữa.

Con đường dẫn đến sự thất bại về tài chính

Ngày nay, hầu hết các gia đình ở Mỹ đều không có tiền tiết kiệm hay tiền mặt dự trữ. Có đến 70% những người Mỹ đang làm việc không có thu nhập tiêu dùng tùy ý. Điều này có nghĩa là họ tiêu hết mọi số tiền mà họ có, ở séc lương và thường là nhiều hơn một ít những gì họ có bên trong các tấm thẻ tín dụng và không để lại được đồng nào.

Một gia đình người Mỹ trung bình chỉ hai tháng sau khi hết sạch tiền bạc, có khả năng ở vào tình trạng vô gia cư. Nếu thu nhập của họ bị cắt đứt trong bất cứ khoảng thời gian nào, họ sẽ ở trong tình trạng tuyệt vọng. Họ không thể trả tiền thuê nhà hay trả tiền thế chấp nhà.

Những người không có tiền giống như những người nhịn ăn trong một thời gian dài. Họ trở nên hoàn toàn bị ám ảnh bởi thức ăn. Họ không thể nghĩ được bất cứ điều nào khác. Cũng như thế, những người có vấn đề về tài chính là những người luôn luôn nghĩ và lo lắng về tiền bạc. Họ chỉ để lại một ít năng lượng tinh thần và cảm xúc dành cho thế giới xung quanh mà thôi.

Bạn cần có đủ tiền để không phải lo lắng

Nhà tâm lý học Frederick Herzberg đã gọi tiền là một "nhân tố làm thăng hoa". Nó là một động lực làm nổi lên tới một điểm nào đó, sau khi sự quan trọng làm nó chìm lắng. Điều này có nghĩa rằng bạn cần một số lượng tiền tối thiểu để cảm thấy được an toàn. Nếu bạn có ít hơn so với số bạn cần, lúc nào bạn cũng sẽ nghĩ đến tiền. Nếu bạn có nhiều hơn số bạn cần, bạn sẽ có thể bớt căng thẳng và nghĩ về những điều khác quan trọng hơn đối với bạn.

Những người giàu sẽ nói với bạn rằng tiền chỉ là một cách để giữ được sự thành công. Khi bạn đạt được một mức độ nào đó, bạn sẽ nhận thức được điều đó và bạn sẽ không còn nghĩ mãi về chuyện đó nữa. Bạn xem việc có nhiều tiền như một thước đo của việc bạn đang làm tốt như thế nào. Khi bạn có đủ tiền thì bạn sẽ bắt đầu nghĩ nhiều hơn về sức khỏe, các mối quan hệ của bạn và tạo ra một sự khác biệt trong cuộc đời làm việc của mình. Bạn sẽ dành nhiều thời gian hơn cho gia đình mình. Tới một mức nào đó, tiền bạc không còn là vấn đề quan tâm chính của bạn nữa. Toàn bộ cuộc sống của bạn sẽ được cải thiện khi bạn đạt đến điểm này.

Nhưng dưới một mức nào đó, bạn không nghĩ bất cứ điều nào khác. Bạn thức dậy vào buổi sáng và nghĩ đến tiền. Bạn nói về tiền tại buổi ăn sáng và lo lắng về vấn đề tiền bạc trong suốt cả ngày. Các vấn đề quan tâm về tiền bạc của bạn sẽ ảnh hưởng đến các mối quan hệ của bạn và có một tác động đối với mọi sự lựa chọn của

bạn bao gồm cả việc bạn ăn gì vào buổi trưa. Đây không phải là một cách để sống.

Lý do chính để làm suy kiệt thể xác, sự bất hòa và ly dị ở Mỹ là những cuộc cãi nhau về tiền bạc. Một trong những điểm bắt đầu của sự căng thẳng, lo âu và thậm chí là sự tự sát là do những ưu tư về tiền bạc đang trở nên ngày càng cấp bách.

Bạn công nhận vấn đề với chính mình để làm mọi giá có được sự an toàn về tài chính và cuối cùng là mục tiêu độc lập về tài chính của chính bạn. Một trách nhiệm quan trọng của cuộc sống thanh niên là tạo dựng một pháo đài tài chính về của cải, đã được đầu tư một cách thích đáng sao cho bạn sẽ không bao giờ phải lo lắng về vấn đề này nữa.

Mọi người đang thực hiện nó

May mắn thay, có nhiều sự hướng dẫn xung quanh bạn để giúp đỡ bạn đạt được sự độc lập về tài chính. Bạn đọc nhiều về những câu chuyện phất lên trong sách báo, và bạn nghe được qua cuộc sống về những người bạn biết được trực tiếp hay gián tiếp. Có hàng trăm, hàng ngàn hay thậm chí hàng triệu người bắt đầu với hai bàn tay trắng và đã trở thành những người đứng đầu về lĩnh vực tài chính. Bạn đã có sẵn những ý tưởng và thông tin về cách để đạt được sự độc lập về tài chính nhiều hơn so với những gì bạn có thể áp dụng nếu bạn sống được một trăm năm.

Bạn có thể đột ngột gia tăng khả năng của việc đạt được sự thành công về tài chính bằng cách áp dụng *nguyên tắc thi đua* trong các hoạt động của mình. Nguyên tắc này cho rằng, *bạn sẽ là người thành công tương xứng với những gì bạn khám phá ra được từ những người thành công khác và sau đó chính bạn thực hiện y hệt những điều đó hết lần này đến lần khác.*

Điều này chỉ là một công thức thành công đơn giản và hiển nhiên mà hầu hết người ta hoàn toàn không nhận thấy nó. Họ cố hết sức sáng tạo ra một công thức mới. Họ cố gắng đạt được thành công trong công việc trong kinh doanh mà không cần thông qua việc học

hỏi những người thành công khác trong lĩnh vực đó. Họ từ chối học hỏi từ những kinh nghiệm của những người khác.

Học hỏi từ các chuyên gia

Một người bạn của tôi, Kop Kopmeyer, đã nghiên cứu về những người thành công trong hơn năm mươi năm qua. Anh đã đọc hơn 6000 cuốn sách về sự thành công và đã rút ra được 1000 nguyên tắc thành công từ những nghiên cứu của mình. Anh ấy đã nói với tôi rằng nguyên tắc thành công quan trọng nhất mà anh ấy đã khám phá được là: "Học hỏi từ các chuyên gia".

Anh ấy đã nói rằng không có đủ thời gian trên đời để tìm hiểu mọi thứ ngoài bản thân bạn. Nếu bạn muốn trở thành người thành công, bạn phải khám phá ra ai là người đã có được kiểu thành công mà bạn ao ước và sau đó học hỏi những gì họ đã học, làm những gì họ làm và tiếp tục thực hiện điều đó cho đến khi bạn có được cùng các kết quả như người đó.

Đừng mất hàng giờ, hàng tuần, hàng tháng hay thậm chí là hàng năm trong cuộc sống của bạn cho việc cố gắng để đi tiên phong. Thay vào đó, bạn hãy đọc sách, nghe các chương trình audio, tham gia vào các khóa học được tổ chức bởi những người đã từng khởi đầu với hai bàn tay trắng và đã đạt được sự thành công về tài chính. Hãy học và nắm vững cùng những kỹ năng có thể đã giúp cho họ trở thành những người thành công.

Tạo ra giá trị trong tất cả những việc bạn làm

Nguyên tắc của việc tạo ra giá trị là một chìa khóa quan trọng với việc đạt được sự thành công về tài chính của bạn. Nó cho rằng, *mọi sự giàu có xảy đến là kết quả của việc gia tăng giá trị theo một cách nào đó.*

Khả năng để tạo ra và tăng thêm giá trị đối với công việc, công ty hay khách hàng của bạn là chìa khóa cho việc kiếm được nhiều tiền và sự thăng chức nhanh chóng. Bạn càng tăng thêm nhiều giá trị, bạn càng trở nên có nhiều giá trị hơn. Khả năng để có được kiến

thức, những ý tưởng, sự nhận biết và những kỹ năng quan trọng mà bạn cần, và sau đó áp dụng những kỹ năng đó vào một khuôn mẫu đúng lúc để cải thiện cuộc sống hay công việc của một người nào khác, quyết định cuối cùng các phần thưởng tài chính bạn sẽ có được.

Để đặt chúng theo cách khác, bạn phải luôn tìm kiếm các cách để gia tăng giá trị của sự đóng góp của bạn đối với thế giới xung quanh bạn. Lợi ích của khách hàng, giá trị của khách hàng, và không ngừng tìm kiếm các cách để cải thiện đời sống của người khác là những điểm khởi đầu đúng đắn của giá trị thực, lâu dài và việc tạo ra sự giàu có.

Bảy bí quyết của việc tạo ra sự giàu có

Có bảy cách tuyệt vời để gia tăng giá trị của bạn trong công việc và trong thế giới của bạn. Bất cứ ý tưởng nào trong những ý tưởng này đều có thể có khả năng của chính nó để giúp bạn trở thành người thành công về tài chính. Khi bạn kết hợp tất cả những ý tưởng này lại với nhau, bạn sẽ bắt đầu kiếm được nhiều tiền hơn và tiến về phía trước một cách nhanh chóng mà bạn nghĩ là mình có thể.

Làm điều đó nhanh hơn

Cách thứ nhất để gia tăng giá trị của bạn là thực hiện mọi việc nhanh hơn nữa. Gia tăng tốc độ chuyển giao kết quả cụ thể mà những người khác muốn có. Ngày nay mọi người đều nôn nóng. Hôm qua một khách hàng chưa từng biết là người ấy muốn sản phẩm hay dịch vụ của bạn thì bây giờ lại muốn có. Kết quả là dường như điều đó trở thành một sự tương quan trực tiếp giữa tốc độ bạn phục vụ người ta và sự nhận biết của họ về giá trị của sản phẩm hay dịch vụ của bạn. Khi bạn thực hiện điều gì đó một cách nhanh chóng, bạn được xem là những người khá hơn so với những người làm việc một cách chậm chạp. Các sản phẩm của bạn cũng được xem là sản phẩm có chất lượng cao hơn. Tốc độ làm cho bạn có lợi thế hơn đối với sự cạnh tranh của bạn trong bất cứ lĩnh vực nào.

Bất cứ sự cách tân nào trong công việc kinh doanh và trong bất cứ ngành kinh doanh nào ngày nay đều nhắm đến việc giảm bớt lượng thời gian phải bỏ ra để đạt được một kết quả đặc biệt. Chúng được nhắm đến việc gia tăng tốc độ mà bạn có thể làm hài lòng các khách hàng với những gì họ muốn. Mỗi một sự tiến bộ về công nghệ đều nhằm đến việc làm nhanh nhanh quá trình thực hiện và làm cho công việc được hoàn tất nhanh hơn. Hầu hết các khái niệm quản lý nổi tiếng được bổ sung ngày nay giải quyết được tốc độ và giảm bớt thời gian. Thực hành những việc như *tái sản xuất, tái cấu trúc, tái tổ chức và tái đầu tư* là tất cả các cách tổ chức linh hoạt tiến trình sáng tạo và chuyển giao giá trị nhanh hơn so với những người cạnh tranh.

Ngày càng có nhiều cuộc cạnh tranh tập trung vào việc nhảy vượt qua các công ty khác trong việc tìm các cách để phục vụ khách hàng nhanh hơn. Mỗi một kỷ lục tốc độ mới trong việc làm hài lòng các khách hàng trở thành điểm chuẩn mà người cạnh tranh kế cận phải đương đầu nếu họ muốn ở lại trong thị trường.

Tất cả những gì bạn cần là một ý tưởng cho việc phục vụ các khách hàng nhanh hơn 10 phần trăm so với những người cạnh tranh và bạn có thể thực hiện theo cách của mình để trở thành người độc lập về tài chính. Tom Monaghan đã bắt đầu Domino's Pizza với ý tưởng đơn giản là giao pizza nhanh hơn bất cứ người nào khác. Ngay lập tức ông thu về một tài sản trị giá 1,8 triệu đôla Mỹ. Hàng ngày, bạn nên nghĩ đến cách bạn có thể đẩy mạnh quá trình phục vụ khách hàng được nhanh hơn. Tốc độ là một nguồn giá trị thực sự mà mọi người sẽ bằng lòng nhất.

Cải thiện chất lượng của bạn

Cách thứ hai mà bạn có thể gia tăng giá trị và tạo ra sự giàu có bằng cách cung cấp chất lượng tốt hơn so với những người cạnh tranh với bạn với cùng một mức giá. Để cải tiến chất lượng, đầu tiên bạn phải phát hiện xem các khách hàng của bạn nhận định về nó như thế nào và sau đó tìm các cách để làm hài lòng khách hàng của bạn trong lĩnh vực đó mà không có sự gia tăng chi phí.

Nhiều công ty không biết chắc về việc các khách hàng của họ nhận biết chất lượng như thế nào. Sự thật chất lượng là bất cứ những gì mà một người khách hàng nói về sản phẩm. Việc quản lý toàn bộ chất lượng có thể được chỉ rõ như là “Việc tìm ra được những gì khách hàng của bạn thực sự muốn và sau đó mang đến cho người đó nhanh hơn so với các đối thủ cạnh tranh của bạn”.

Chất lượng không chỉ có nghĩa là bền chắc hơn hay xuất sắc hơn trong việc thiết kế. Chất lượng được đề cập đến đầu tiên đó là *tính thiết thực,* đối với nhu cầu cụ thể mà mỗi khách hàng mong muốn và cách sử dụng mà khách hàng dự tính sẽ sử dụng đối với sản phẩm hay dịch vụ của bạn. Nó chính là lợi ích cụ thể mà khách hàng tìm kiếm và việc bạn mang đến những lợi ích đó tốt như thế nào, điều đó khẳng định rõ chất lượng trong tâm trí của khách hàng.

Các cuộc phỏng vấn được thực hiện với hàng ngàn khách hàng cho thấy rằng có hai phần đối với bất cứ việc chào hàng. Đầu tiên, đó là chính bản thân sản phẩm hay dịch vụ và thứ hai là cách phân phối sản phẩm hay dịch vụ. Điều này giải thích tại sao người ta lại nói rằng McDonalds cung cấp chất lượng tuyệt hảo dưới dạng làm thỏa mãn ước muốn của các khách hàng về tốc độ, giá trị, tính sạch sẽ và giá cả. McDonalds không cố để cạnh tranh với các nhà hàng chuyên phục vụ những người sành điệu ăn uống. Thay vào đó, họ mang đến cho các khách hàng của mình khắp nơi trên thế giới chính xác những gì họ muốn dưới dạng thức ăn nhanh với giá mà họ sẵn sàng chi trả.

Hãy không ngừng hỏi chính mình*, “Tôi làm sao có thể gia tăng chất lượng của những việc tôi làm, theo những gì mà các khách hàng của tôi thực sự muốn?”* Đây là một chiến lược quan trọng. Hãy lắng nghe các câu hỏi, những gợi ý và thậm chí là những lời phàn nàn của khách hàng. Hãy yêu cầu các khách hàng của bạn đưa cho bạn thông tin phản hồi thường xuyên. Hãy hỏi họ xem họ có bất cứ lời gợi ý nào để cải tiến các sản phẩm hay các dịch vụ của bạn. Nếu bạn yêu cầu thông tin phản hồi thường xuyên từ các khách hàng của bạn, từ đó bạn sẽ biết những gì bạn có thể làm để thỏa mãn họ

hơn nữa. Những sự tìm hiểu sâu xa này có thể mang đến cho bạn sự chiến thắng trong thương trường.

Tìm kiếm các cách để tăng thêm giá trị

Chìa khóa thứ ba cho việc trở nên giàu có là tìm kiếm phương cách để tăng thêm giá trị đối với mọi việc bạn làm. Nếu bạn muốn thành một cá nhân hay một công ty nổi bật, bạn phải tăng thêm giá trị vào bất cứ những gì bạn đang làm để cho khách hàng của bạn nhận biết được và việc chào hàng của bạn chắc hẳn tốt hơn so với những đối thủ cạnh tranh của bạn.

Bạn có thể tăng thêm giá trị đối với một sản phẩm hay một dịch vụ bằng cách *cải tiến thiết kế* để nó dễ dàng sử dụng hơn. Bạn có thể gia tăng giá trị của nó bằng cách *đơn giản hóa* cách thức hoạt động của nó. Hãng máy tính Apple đã thực hiện được cả hai điều đó cùng một lúc. Họ đã thay đổi ngành máy tính cá nhân bằng cách làm cho chúng dễ sử dụng hơn đối với những người không chuyên. Một trong những yêu cầu của những người sử dụng máy tính của Apple là họ không bao giờ đọc các sách hướng dẫn sử dụng. Máy tính, các thiết bị ngoại vi các chương trình dễ xác lập và sử dụng đến nỗi họ tự rõ ràng nhận biết. Thiết kế tốt hơn và tính đơn giản đã tăng thêm những nguồn khổng lồ về giá trị cho Apple và cho vô số các công ty khác đã đi theo cùng một hướng đi này.

Bạn có thể làm gì để tăng thêm giá trị với những gì bạn làm mỗi ngày? Những người bán hàng tăng thêm giá trị bằng cách hỏi những câu hỏi tốt hơn, lắng nghe chăm chú và bằng cách biến đổi theo yêu cầu của khách hàng thông qua việc chào hàng các sản phẩm hay các dịch vụ một cách cẩn thận đúng với những gì các khách hàng mong muốn. Kết quả là các khách hàng xem những người bán hàng đó là những nguồn rất vô giá đối với công việc của họ so với những người bán hàng không quan tâm tận tình.

Hãy làm cho công việc giao dịch kinh doanh với bạn được dễ dàng hơn

Chìa khóa thứ tư đối với việc tăng thêm giá trị là *gia tăng sự tiện lợi* của việc mua và sử dụng sản phẩm hay dịch vụ của bạn. Hàng ngàn cửa hàng thức ăn nhanh cho thấy không biết bao nhiêu người ngày càng sẵn sàng chịu bỏ tiền ra vì sự tiện lợi đến thế nào. Các khách hàng trả tăng thêm từ 15% đến 20% cho hầu hết các món hàng. Điều đó có giá trị đối với họ vì họ không thể lái xe đi qua thành phố để đến một trung tâm mua sắm hay một cửa hàng tạp hóa lớn để mua cùng các sản phẩm.

Tính phổ biến đặc biệt của các máy rút tiền tự động, mở 24 giờ mỗi ngày là một ví dụ thích hợp nhất về sự tiện lợi được gia tăng. Các ngân hàng có thể gia tăng giá trị của mình đối với các khách hàng bằng cách tạo cho các khách hàng cảm thấy dễ dàng hơn trong việc gửi tiền hay rút tiền. Thức ăn phục vụ khách ngồi trong xe ôtô tại các cửa hàng thức ăn nhanh là một ví dụ về cách làm nhằm dễ dàng hơn để gia tăng việc bán hàng. Nhận và phân phối nhanh chóng bất cứ sản phẩm hay dịch vụ nào là một cách khác của việc làm cho các khách hàng dễ dàng chọn bạn hơn so với những người cạnh tranh của bạn.

Làm cách nào bạn có thể làm cho các khách hàng của mình sử dụng các sản phẩm hay các dịch vụ của bạn dễ dàng? Bạn có thể làm cách nào để người ta dễ dàng giao dịch với bạn với sự tin tưởng hoàn toàn, mà các khách hàng tương lai của bạn sẽ không còn nghĩ đến việc giao dịch với bất cứ một người nào khác nữa?

Cải tiến việc phục vụ khách hàng

Chìa khóa thứ năm của việc tạo ra giá trị và gia tăng sự giàu có là *cải tiến việc phục vụ khách hàng* và đối đãi với các khách hàng tốt hơn. Phần lớn mọi người rất dễ xúc động. Họ bị ảnh hưởng rất nhiều vào sự thân thiện và sự nhiệt tình của những người mà họ giao thiệp. Các chiến lược phục vụ khách hàng xuất sắc là một nguồn khởi đầu lớn về lợi thế cạnh tranh trong một thương trường khắc nghiệt.

Nordstrom là một chuỗi cửa hàng mậu dịch tổng hợp tinh vi thành công nhất ở Mỹ. Hầu hết các khách hàng của Nordstrom mà bạn nói

chuyện sẽ nói cho bạn rằng không phải do cửa hàng tích trữ các sản phẩm khác hay tốt hơn so với cùng sản phẩm được cung cấp bởi các cửa hàng mậu dịch tổng hợp khác. Lợi thế cạnh tranh của họ là họ mang lại một sự phục vụ khách hàng thân thiện và nhiệt tình nhất trong bất cứ cửa hàng mậu dịch tổng hợp lớn nào trong cả nước.

Wal-Mart đã phát triển từ một cửa hàng mậu dịch tổng hợp bán hàng hạ giá vô danh ở Bentonville, Arkansas, trở thành nhà bán lẻ lớn nhất trên thế giới, tất cả được dựa trên việc làm cho Wal-Mart trở thành một nơi vui vẻ, thân thiện và an toàn để mua sắm. Khi các nhân viên của Wal-Mart đến thời kỳ nghỉ hưu, họ trở thành "Những người đón chào". Họ đứng bên trong cửa của cửa hàng và chào đón các khách hàng đang đi vào, cám ơn họ về việc họ đã mua sắm tại Wal-Mart.

Sam Walton đã bắt đầu trở lại vào những năm 1940 với ít nhất là một cửa hàng bị phá sản, với một chiếc xe tải loại nhỏ không mui và một ý tưởng để sản xuất áo quần và các sản phẩm dùng trong gia đình dành cho mọi người trong các thành phố nhỏ với những mức giá phải chăng. Với việc không ngừng tìm kiếm các cách để phục vụ các khách hàng của mình được tốt hơn, nhanh hơn và rẻ hơn, ông đã tiếp tục xây dựng được một tài sản với trị giá lên đến 25 tỉ đôla Mỹ.

Tạo ra khách hàng suốt đời

Trong cuốn sách *Customers for Life* của mình, Carl Sewell nói về cách mình xây dựng nên thương hiệu Cadillac thành công nhất ở Mỹ. Triết lý sống của ông ấy là không ngừng tìm kiếm các cách để mang đến cho khách hàng những gì họ thực sự cần đến từ một công ty sản xuất xe ô tô. Ông đã lắng nghe một cách tỉ mỉ những lời phê bình những lời phàn nàn của khách hàng và sau đó ông tiến hành theo như những gì khách hàng mong muốn cho dù điều đó chưa từng được làm từ trước đến nay.

Một trong những bước cải tiến của ông là luôn có đủ xe cho thuê và mượn để mọi người có thể để xe của họ lại bảo dưỡng, yên tâm để

chúng ở đó trong suốt cả ngày. Nếu một người nào đó có xe mới cần được sửa chữa hay bảo dưỡng trong thời gian bảo hành, ông sẽ gởi đi một chiếc xe mới có giá trị tương đương tới tận nhà của người đó để người đó dùng thay cho chiếc đang được sửa chữa hay bảo dưỡng. Sau đó ông sẽ mang xe của khách hàng và trở lại hãng bảo dưỡng để tránh cho người mua xe mới khỏi sự bất tiện khi tự mình làm việc đó.

Khi có một chiếc xe đến để bảo dưỡng, ông đảm bảo rằng nó sẽ được sửa chữa đúng như lần đầu tiên hay sẽ không có bất cứ chi phí phụ thêm nào cho bất cứ lần kiểm tra tiếp theo sau cho cùng một vấn đề. Mỗi thợ máy được yêu cầu tự mình phải chịu trách nhiệm cho mỗi một công việc mình thực hiện, và nếu chiếc xe trở lại với cùng một vấn đề bảo dưỡng, thì người thợ máy đó phải sửa chữa mà không được lấy thêm bất cứ chi phí nào cả.

Danh sách các bước cải tiến về việc bảo dưỡng của Carl Sewell vẫn tiếp tục, hết phần này đến phần khác. Kết quả cuối cùng là các cửa hàng của ông trở thành công ty Cadillac nổi tiếng nhất trong các khu vực mà chúng có cơ sở. Các bước cải tiến về việc bảo dưỡng của ông quá thành công đến nỗi các nhóm chuyên gia chất lượng trên toàn thế giới đến để học hỏi về các phương thức của ông.

Bạn có thể thấy được các cách cải tiến việc chăm sóc khách hàng trong công việc kinh doanh hay ngành kinh doanh theo cách mà bạn có thể đạt được, thắng được các đối thủ cạnh tranh của bạn ở đâu? Phương cách mà bạn có thể cải tiến việc chăm sóc các khách hàng của bạn, sếp và các đồng nghiệp của bạn chỉ bị giới hạn bởi chính khả năng sáng tạo của chính bạn.

Đi theo các xu hướng chung

Cách thứ sáu để tăng thêm giá trị và tạo ra sự giàu có là nhận biết và phục vụ cho việc thay đổi các phong cách sống. Hãy tìm các cách mà các nhóm khách hàng, trẻ và già, giàu có và trung bình, đang thay đổi về sự ao ước, sở thích và thị hiếu của họ. Nghiên cứu về tác động mà những xu hướng mới đang tác động đến thái độ của

khách hàng và các kiểu mua sắm trong các khu vực sản phẩm và dịch vụ khác nhau.

Ví dụ, hàng triệu người đang thôi việc mỗi năm, và những người được hưởng lương hưu đang có tuổi thọ cao hơn so với trước kia. Đây là một xu hướng quốc gia theo *hướng sống tách rời* hay dành nhiều thời gian hơn ở nhà. Nhiều người đang tiêu nhiều tiền hơn nhằm làm cho môi trường gia đình của họ trở nên tiện nghi hơn. Hãy nhìn sự thành công của các chuỗi cửa hàng như Home Depot và Target Stores.

Các thanh thiếu niên và những người mới trưởng thành có các thị hiếu khác so với những nhóm cùng lứa tuổi với họ cách đây một vài năm. Việc thay đổi các phong cách sống và nhân khẩu học tạo ra các cơ hội cho các sản phẩm và dịch vụ mới mà trước đây chúng chưa bao giờ tồn tại. Tất cả những gì bạn cần là một ý tưởng mới để phục vụ cho thị trường đang mới phôi thai và bạn có thể theo cách của mình để có được sự độc lập về tài chính.

Một ví dụ cụ thể. Cách đây vài năm, ba thương gia đã họp lại và bắt đầu thành lập một công ty được gọi tên là California Pizza Kitchen. Vì tình hình suy thoái của kinh tế của năm 1990 và 1991, mọi người cắt giảm lượng tiền dành cho việc ăn ở ngoài. Họ vẫn muốn ăn ở ngoài vì phong cách sống bận rộn của họ, nhưng họ không đủ khả năng để ăn tại các nhà hàng mắc tiền. Triết lý sống của California Pizza Kitchen là cung cấp “thức ăn nhanh dành cho người sành ăn”, phần lớn bao gồm các loại bánh pizza đặc biệt, các món salad, các món mỳ ống chất lượng cao, được chuẩn bị cẩn thận.

Khái niệm này ngay lập tức đã được mọi người ưa chuộng. Từ một nhà hàng đầu tiên, họ nhanh chóng phát triển thành 42 nhà hàng. Vào thời điểm đó PepsiCo can thiệp vào và trả tiền cho những người thành lập với giá mua lại công ty là 17 triệu đôla Mỹ.

Những xu hướng nào bạn nhìn thấy được trong số các khách hàng, trong ngành kinh doanh hay công việc kinh doanh mà bạn có thể nắm lấy cơ hội và khai thác bằng cách đem đến một điều mới và tốt hơn là gì? Một trong những nguyên tắc đầu tiên để thành công về

tài chính là “cưỡi ngựa theo hướng sẽ phải tới”. Bạn đừng bao giờ cố chống lại các xu hướng. Cũng giống như các quy luật của vũ trụ, hãy cố làm cho công việc kinh doanh và công việc của bạn hài hòa với những xu hướng đó.

Các khách hàng ngày nay đang đòi hỏi khắt khe, am hiểu, sành điệu và có ý thức về giá trị hơn. Bạn có thể tái tổ chức và thiết kế lại cách phục vụ của bạn theo cách mà bạn có thể lôi cuốn các nhóm khách hàng đang xuất hiện với những kiểu mà ngày nay họ muốn như thế nào?

Bán với giá thấp hơn

Cách thứ bảy để tạo ra giá trị dành cho các khách hàng của bạn và tạo ra sự giàu có cho chính bạn là bằng cách*bán hạ giá.* Hãy tìm các cách để bán nhiều sản phẩm hay các dịch vụ của bạn cho nhiều người hơn với các mức giá thấp hơn. “Nếu bạn muốn phục vụ ăn tối với *mọi giai cấp,* bạn phải bán cho *quảng đại quần chúng”.*

Các câu chuyện thành công không thể tin được như Costco và Sam’s Club được dựa trên việc tạo ra các cửa hàng dạng kho hàng chứa đầy các sản phẩm có giá thấp. Những sản phẩm này bán được mười triệu đôla Mỹ. Các khách hàng đến từ các vùng cách xa hàng dặm, chen lấn nhau ở bãi đậu xe từ tờ mờ sáng cho đến lúc nhá nhem tối.

Bạn làm thế nào để có thể mang đến một sản phẩm hay một dịch vụ có chất lượng tốt với một mức giá hạ? Bạn làm thế nào để ép chi phí của việc mang sản phẩm hay dịch vụ đó đến cho khách hàng và mang đến sự tiết kiệm cho khách hàng đó? Bạn làm thế nào để bán các sản phẩm thông thường với mức giá hiện tại của bạn và sau đó bán tất cả cho mỗi khách hàng bằng cách đưa ra một mức giá chiết khấu cho một sản phẩm phụ kèm theo?

Kết hợp chúng lại với nhau

Bạn có thể tăng thêm gấp nhiều lần doanh thu và lợi ích của bạn bằng cách kết hợp các cách tăng thêm giá trị này. Bạn có thể kết

hợp hai hay nhiều cách cùng một lúc. Nếu bạn tìm các cách để gia tăng tốc độ phân phối sản phẩm hay dịch vụ của bạn, cải thiện chất lượng, gia tăng sự tiện lợi cho việc kiếm được sản phẩm và sử dụng nó, mang đến một sự phục vụ khách hàng tốt hơn, phục vụ cho việc thay đổi các phong cách sống và các xu hướng, và tìm các cách để giảm giá cả, bạn sẽ ngạc nhiên với số lượng ý tưởng và các khả năng không thể tin được mà bạn sẽ có được.

Một ý tưởng hay sự hiểu biết đối với việc làm lợi cho các khách hàng theo cách mà chưa một người nào nghĩ ra có thể là một điểm khởi đầu thúc đẩy sẽ đưa bạn vào một sự thành công và thành tích về tài chính trong suốt cuộc đời.

Các nhà triệu phú tự thành đạt

Hàng ngàn triệu phú tự thành đạt đã được phỏng vấn trong thời gian qua. Các câu chuyện của họ thường rất giống nhau. Hầu hết trong số họ bắt đầu với hai bàn tay trắng hay chẳng có bao nhiêu. Nhiều người trong số họ xuất thân từ những gia đình lao động và xuất thân từ tầng lớp lao động chân tay. Nhiều người trong số họ đã không hoàn tất chương trình học trung học của mình. Nếu họ đã đi học đại học, thì nhiều người trong số họ, như Bill Gates và Paul Allen, những người sáng lập ra Microsoft, đã bỏ học nửa chừng trước khi tốt nghiệp.

Hầu hết những nhà triệu phú tự thành đạt tiếp tục sống trong cùng một vùng lân cận mà ở đó họ bắt đầu đời sống hôn nhân. Rất ít người biết rằng họ có hơn một triệu đôla. Những người hàng xóm bên cạnh họ trên thực tế có thể kiếm được nhiều tiền hơn mỗi tháng, nhưng lại còn được ít tiền hơn. Những nhà triệu phú tự tay làm nên rất khác so với những người bình thường về cách sử dụng thời gian, tiền bạc và ổn định cuộc sống.

Cách để trở thành những người giàu có

Một cách thức đơn giản bạn có thể thực hiện để trở thành người độc lập về tài chính. Cách thức này được đảm bảo là sẽ tác dụng. Nó tác dụng đối với mọi người đã từng thử thực hiện nó. Nó bao

gồm một chuỗi những sự việc bạn có thể thực hiện để gia tăng các khả năng thành công trong đời sống tài chính của bạn và để đảm bảo rằng sẽ có nhiều nhân tố may mắn hơn có tác dụng đối với bạn trong việc kiếm được nhiều tiền hơn.

Để trở thành người độc lập về tài chính, bạn phải bắt đầu bằng cách xem nó như là một mục tiêu. Hãy nghiêm túc! Bạn hãy ngừng làm những việc lãng phí thời gian. Bạn phải chịu trách nhiệm, và nếu có bất cứ điều gì sẽ xảy ra vì bạn hay với bạn, thì điều đó chắc chắn sẽ xảy ra chỉ vì bạn mà thôi.

Nếu bạn muốn đạt được một giá trị thực nào đó trong 10 hay 20 năm sắp đến thì bạn hãy viết nó ra như một mục tiêu. Quyết định một cách chính xác rằng bạn dự tính sẽ có bao nhiêu vào một thời điểm quyết định trong tương lai. Bạn không thể đạt được một mục tiêu mà bạn không hiểu được nó.

Kế đến, thiết lập thời hạn cuối cùng đối với mục tiêu của bạn. Bạn cũng đặt ra một thời hạn cuối cùng phụ nữa. Quyết định bạn sẽ kiếm được, tiết kiệm được và đầu tư được bao nhiêu tiền mỗi tháng và mỗi năm để đạt được mục tiêu đó. Hãy quyết định các hành động mà bạn sẽ thực hiện. Tạo ra các thước đo cụ thể để bạn có thể theo dõi sự tiến bộ của bạn mỗi tháng. Bạn lập kế hoạch càng chi tiết thì càng có khả năng bạn sẽ thực hiện được nó sớm hơn.

Cam kết trở thành người xuất sắc

Khi bạn có một mục tiêu rõ ràng và một kế hoạch để tích lũy tài chính, hãy hỏi chính mình câu hỏi quan trọng rằng: “Tôi sẽ phải thực hiện cái gì cho thật xuất sắc để kiếm được số tiền mà mình sẽ cần để đạt được các mục tiêu tài chính mà tôi đã đặt ra cho chính mình?”

Cho dù câu trả lời của bạn cho câu hỏi này có là gì đi chăng nữa thì sau đó bạn phải đặt ra một mục tiêu mới để có được kỹ năng đó, và sau đó, trở thành người xuất sắc trong lĩnh vực đó. Bạn quyết tâm trả bất kỳ giá nào, cố gắng hết sức và đi bất cứ nơi đâu để trở thành

người mà bạn sẽ cần trở thành để kiếm được khoản tiền mà bạn mong muốn có được.

Thay đổi suy nghĩ của bạn về sự giàu có

Phần khó nhất và quan trọng nhất của việc đạt được sự độc lập về tài chính là những thay đổi bạn sẽ phải rèn luyện bên trong con người mình để trở thành một tỉ phú *ra bên ngoài*. Khi bạn trở thành một người giàu có trong suy nghĩ của bạn, bạn sẽ tạo dựng được chúng trong cuộc sống. Dù cho bạn mất tiền bạc cho một vài lý do nào đó, bạn sẽ có được cái cần để lấy lại được tất cả. Bạn sẽ phát triển "sự tương đương trí tuệ" về việc làm giàu mà hầu như sẽ đảm bảo cho sự thành công về tài chính của bạn.

Việc suy nghĩ trở thành một nhà triệu phú đòi hỏi chính bạn chuyển biến từ ý tưởng tích cực sang việc nhận biết tích cực. Bạn phải chuyển biến từ ước muốn và hy vọng sang *việc nhận biết* hoàn toàn rằng bạn là mẫu người có các kỹ năng và thái độ cần có để đạt được sự độc lập về tài chính. Khi bạn đã có quan điểm này, không ai có thể lấy mất điều đó được.

Trong suốt cuộc sống của bạn, hãy duy trì tầm nhìn lâu dài về các mục tiêu tài chính phía trước bạn. Hãy kết hợp bức tranh tinh thần đó với một sự tập trung ngắn hạn vào công việc mà bạn phải thực hiện cực kỳ tốt để đáng có được trị giá đồng tiền bạn muốn có.

Một lần nữa làm lại từ đầu

Tôi đã gặp những người đã bỏ trốn từ các quốc gia ở châu Phi và Trung Đông và di cư đến Mỹ và Canada. Họ là những doanh nhân thành đạt ở những nước họ đã ở trước đây, nhưng họ cũng đã mất hết tất cả vì hậu quả của các cuộc chiến tranh, các cuộc nổi dậy và các chính sách tịch thu. Họ đã đến những đất nước này với hai bàn tay trắng. Tất cả những gì họ mang theo bên mình là niềm tin rằng họ có thể bắt đầu và xây dựng một công việc kinh doanh mới và tạo được sự giàu mà họ mong muốn.

Nhiều người trong số họ đã đi vào con đường kinh doanh mà họ chưa bao giờ làm trước đây. Nhưng trong một vài năm gần đây, hầu hết tất cả những người đó đã giàu có ở các đất nước nguyên quán của họ một lần nữa trở thành người giàu có ở xứ lạ quê người. Họ đã mang đi cùng với mình điều quan trọng nhất, đó là bộ não của họ.

Đầu tiên hãy trả giá cho chính bạn

Thói quen tiết kiệm tiền của bạn là một nhân tố may mắn gia tăng khả năng mà bạn sẽ đạt được sự độc lập về tài chính. Một câu chuyện hay nhất về khả năng tiết kiệm trong câu chuyện nổi tiếng của Classon, *The Richest Man in Babylon* (*Người đàn ông giàu có nhất ở Babylon).* Bài học chính của câu chuyện này là dành cho bạn trở thành người giàu có, suốt cuộc đời của bạn bạn phải trả giá cho chính bạn đầu tiên.

Bạn phải bớt ra ngay một khoản tiền lương nào đó của mình mỗi lần được thanh toán và để dành. Hãy đầu tư số tiền đó một cách cẩn thận. Hầu hết mọi người cuối cùng trở thành người độc lập về tài chính đã có một thói quen tiết kiệm để dành khoản tiền đó trong một thời gian dài.

Nguyên tắc của việc tiết kiệm cho rằng, *nếu bạn tiết kiệm và đầu tư 10% thu nhập trong suốt thời gian làm việc của bạn, bạn sẽ trở thành một triệu phú.*

Ngày nay mức lương trung bình hàng năm ở Mỹ là khoảng 25000 đôla Mỹ mỗi năm. Nếu bạn tiết kiệm được 10% trong số đó, hay 2.500 đôla Mỹ mỗi năm, hơn 200 đôla Mỹ một tháng, và bạn cẩn thận đầu tư số tiền mà bạn kiếm được một mức tiền lãi trung bình 10% mỗi năm, qua quá trình làm việc của bạn, bạn sẽ kiếm được hơn 1 triệu đôla Mỹ. Bạn thực sự sẽ là một người hoàn toàn giàu có!

Có nhiều kế hoạch đầu tư và tiết kiệm có sẵn dành cho bạn mà ở đó bạn có thể tiết kiệm tiền và trả tiền thuế chậm lại. Những tài khoản này sau đó phát triển cùng với khả năng lãi kép. Qua quá trình làm

việc, chúng sẽ cho phép bạn đạt được tất cả các mục tiêu tài chính của bạn.

Chính hành động tiết kiệm tiền thay đổi tính cách của bạn, nó phát triển tính kỷ luật tự giác của bạn. Nó làm cho bạn làm chủ lấy mình và tự tin hơn. Nó mang đến cho bạn một cảm giác tự chủ. Việc tiết kiệm tiền của bạn tốt hơn so với việc tiêu chúng sẽ làm bạn trở thành một người khôn ngoan hơn và chín chắn hơn trong mỗi một lĩnh vực khác của cuộc sống của bạn.

Bắt đầu ở vị trí hiện tại của bạn

Bạn có thể nghĩ rằng, vì bạn phải thanh toán nhiều hóa đơn và việc chi tiêu nên bạn không bao giờ có thể nghĩ đến việc tiết kiệm 10% thu nhập của bạn, nhưng hãy nhớ những gì trước đây W. Clement đã từng nói: "Nếu bạn không thể tiết kiệm được tiền, thì sau đó hạt giống của sự cao quý sẽ không ở trong bạn nữa".

Nếu bạn không thể tiết kiệm được 10% thu nhập của bạn, thì ít nhất bạn có thể tiết kiệm được 1%. Hãy tìm cho chính bạn một con lợn đất hay một cái hũ đựng tiền tiết kiệm và đặt nó vào trong tủ quần áo của bạn. Mỗi tối khi bạn về đến nhà, hãy bỏ vào đó một phần ba mươi của 1% tổng số thu nhập hàng tháng của bạn.

Ví dụ, nếu bạn kiếm được 2.000 đôla Mỹ một tháng thì 1% của 2.000 đôla Mỹ sẽ là 20 đôla Mỹ một tháng. Một phần ba mươi của 20 đôla Mỹ là 67 cent một ngày. Bất cứ người nào cũng có thể tiết kiệm được 67 cent một ngày. Thay vì uống thêm một tách cà phê, một ly sôđa hay ăn một cái bánh rán, hãy bỏ 67 cent đó vào hũ tiền tiết kiệm. Vào cuối tháng hãy mang 20 đôla Mỹ đến ngân hàng và gửi nó vào một tài khoản tiết kiệm đặc biệt.

Đây là một tài khoản đặc biệt vì nó không phải là nơi bạn tiết kiệm để mua xe, tủ lạnh, nhà lưu động mới, mà là số tiền bạn để dành cho việc độc lập về tài chính. Đây là số tiền mà bạn quyết tâm không bao giờ đụng đến hay tiêu vì bất cứ lý do nào. Khi bạn để dành nó, bạn càng quan tâm đến càng nhiều, thì nó sẽ tồn tại mãi mãi.

Sau đó bạn học cách để sống với 99% mức thu nhập còn lại của bạn cho đến khi bạn cảm thấy thoải mái. Việc điều chỉnh nhẹ nhàng này trong việc chi tiêu của bạn sẽ không mất hơn một tháng. Sau đó bạn gia tăng tỷ lệ tiết kiệm của bạn từ 1% lên thành 2% mức thu nhập của bạn, và học cách để sống với 98% còn lại. Tháng tiếp theo, bạn gia tăng tỷ lệ tiết kiệm của bạn lên 3% mỗi tháng và v.v..

Trong vòng một năm, có hai điều sẽ xuất hiện trong đời sống tài chính của bạn. Đầu tiên, bạn sẽ thấy được rằng bạn tiết kiệm được 10% hay hơn so với mức thu nhập hàng tháng của bạn, và sống với 90% còn lại hay ít hơn mà không có một sự bất tiện hay khó khăn nào cả.

Điều thứ hai đó là bạn sẽ nhận thấy rằng mình trở thành người có trách nhiệm về tài chính hơn trong mỗi một lĩnh vực ở cuộc sống của chính bạn. Bạn sẽ xem xét một cách cẩn thận hơn đối với mỗi một chi phí mà bạn phải trả. Bạn từ chối các việc mua sắm và trong nhiều trường hợp không nên chi tiêu đồng nào. Bạn sẽ bắt đầu thanh toán được các hóa đơn của bạn và giảm được các món nợ của bạn.

Kích hoạt quy luật tích lũy

Đây là điều ngạc nhiên nhất sẽ xảy đến với bạn. Bạn sẽ kích hoạt quy luật tích lũy. Khi bạn tiết kiệm tiền và bạn đầu tư số tiền đó với các cảm xúc hy vọng và mong ước của chính bạn, số tiền đó phát triển một trường lực năng lượng xung quanh nó và bắt đầu thu hút nhiều tiền hơn vào cuộc sống của bạn cùng với nó.

Bạn đã nghe nói rằng “Người ta dùng tiền để tạo ra tiền”. Điều này đúng. Sức mạnh được tạo ra bởi số tiền đó trong tài khoản ngân hàng của bạn sẽ thu hút nhiều tiền và nhiều cơ hội hơn để bạn gia tăng mức thu nhập và tiền tiết kiệm của bạn. Bạn càng tiết kiệm được nhiều tiền, thì bạn sẽ càng thu hút được nhiều tiền, như một thanh nam châm mạnh hơn hút được nhiều mẫu kim loại hơn từ các khoảng cách xa hơn.

Bạn sẽ bắt đầu nhận được các mức tiền thưởng nhỏ và các sự gia tăng không ngờ trong việc thanh toán, bạn sẽ tăng thêm vào tài khoản đặc biệt của bạn. Bạn sẽ bán các vật dụng thừa trong ga ra hay trong nhà của bạn và có được một khoản tiền mặt nhỏ, mà nó sẽ được bỏ vào nhà băng. Mọi người sẽ trả cho bạn các khoản vay cũ và bạn sẽ có được tiền lãi thuế thu nhập mà bạn đã không ngờ được. Trong mỗi trường hợp, sẽ luôn là Quy luật tích lũy và Quy luật thu hút hoạt động. Khi bạn tiết kiệm được những khoản tiền này, bạn sẽ gom góp được ngày càng nhiều tiền hơn vào cuộc sống của bạn.

Các cơ hội sẽ xuất hiện khi bạn sẵn sàng

Khi bạn bắt đầu tích lũy tiền, bạn cũng sẽ tìm tòi các cơ hội để đầu tư số tiền đó một cách thông minh. Nguyên tắc thành công này cho là, *khi bạn sẵn sàng, thì các cơ hội thích hợp sẽ xuất hiện với bạn đúng lúc.*

Khi bạn xây dựng pháo đài tài chính của bạn, bạn sẽ thu hút được các cơ hội để khai thác và đầu tư số tiền đó vào các trường hợp mà chúng sẽ tạo cho phép bạn phát triển số tiền của bạn một cách nhanh chóng hơn. Thông thường bạn sẽ có được một công việc kinh doanh hay một cơ hội thu nhập thứ hai và bạn sẽ có tiền để khai thác những cơ hội đó.

Với cơ hội này, đồng tiền là một trong những niềm vui lớn nhất của cuộc sống. Những người có tiền trong nhà băng, và các hóa đơn của họ được kiểm soát, là những người khác hoàn toàn về tâm lý học so với những người có tài khoản ngân hàng không còn số dư, là những người luôn lo lắng về các hóa đơn họ phải thanh toán vào cuối mỗi tháng. Với việc có tiền, bạn trở thành một người tích cực và lạc quan hơn. Bạn tạo ra một trường lực năng lượng xung quanh bạn và bắt đầu thu hút vào cuộc sống bạn nhiều người, nhiều ý tưởng, nhiều cơ hội và nhiều nguồn lực hơn để giúp bạn phát triển đồng tiền của bạn nhanh hơn nữa.

Vi phạm Định luật Parkinson

Có hai nguy cơ mà bạn phải thay đổi trên cuộc hành trình tìm kiếm sự độc lập về tài chính. Một trong số chúng có thể làm suy yếu hay thậm chí tiêu hủy các cơ hội đạt được các mục tiêu tài chính của bạn. Điều đầu tiên được giải thích bởi những gì được gọi là Định luật Parkinson. Định luật Parkinson cho rằng, *chi phí luôn gia tăng để phù hợp với mức thu nhập.*

Để đạt được sự độc lập về tài chính, bạn phải có ý thức, có tính toán và thường xuyên phá vỡ Định luật Parkinson. Các chi phí của bạn có thể gia tăng khi thu nhập của bạn gia tăng, nhưng bạn không được để các chi phí của bạn tăng quá cao để chúng ngốn hết mọi thứ mà bạn kiếm được.

Dưới đây là cách bạn phá vỡ Định luật Parkinson: Cho dù khi thu nhập của bạn gia tăng thế nào đi chăng nữa thì bạn hãy kiên quyết tiết kiệm một nửa của mức gia tăng đó và chi tiêu một nửa. Nếu mức lương của bạn tăng thêm 200 đôla Mỹ, hãy để dành 100 đôla Mỹ (hoặc hơn) và chỉ chi tiêu khoản còn lại trong đời sống của bạn. Hãy tạo thói quen này và vấn đề tài chính trong tương lai của bạn sẽ được bảo đảm.

Làm giàu dần dần

Nguy cơ thứ hai có thể phá hoại các giấc mơ thành công về tài chính của bạn đó là tâm lý làm giàu một cách nhanh chóng. Đây là một ước muốn có được tiền một cách dễ dàng, mà không làm việc hay trả giá đầy đủ cho đồng tiền đó. Một câu tục ngữ Nhật Bản nói rằng: “Việc làm ra tiền cũng giống như việc đào cát bằng một cây kim; còn việc đánh mất tiền như việc đổ nước trên cát vậy”.

Chỉ một điều dễ dàng đối với tiền bạc đó là đánh mất tiền. Một khi bạn đã bắt đầu tiết kiệm tiền, bạn bắt đầu thực hiện Quy luật đầu tư. Quy luật này cho rằng, *nghiên cứu kỹ trước khi bạn đầu tư.* Hãy sử dùng càng nhiều thời gian vào việc nghiên cứu và học hỏi từ các việc đầu tư khi bạn chi ra để kiếm tiền. Hãy quyết tâm tìm hiểu về vấn đề đầu tư trước khi bạn bỏ đồng tiền mồ hôi nước mắt của bạn.

Hãy nhớ rằng, nếu bạn phải mất một năm để tiết kiệm 2000 đôla Mỹ và sau đó bạn thiếu thận trọng đánh mất 2000 đôla Mỹ trong một vụ đầu tư tồi tệ, thì bạn không chỉ đã đánh mất tiền của bạn mà bạn còn đánh mất đi một năm làm việc cực khổ của chính mình. Bạn đã đánh mất một năm không thể kiếm lại được trong cuộc đời của bạn.

Quy luật cuối cùng về tiền bạc sẽ làm cho bạn may mắn đó chính là Quy luật bảo toàn. Quy luật này cho rằng, *vấn đề không phải là việc bạn kiếm được bao nhiêu, nhưng vấn đề là việc bạn giữ được bao nhiêu, mới đáng nói.*

Hầu hết mọi người sẽ kiếm được một số tiền lớn trong cuộc đời làm việc của họ và sau khi không còn làm được nữa họ phải sống nương nhờ vào những người thân và phúc lợi xã hội. Họ làm ra tiền nhưng họ đã không giữ được nó.

Một chiếc ghế có ba chân

Ba chân của chiếc ghế độc lập về tài chính là tiết kiệm, đầu tư và bảo hiểm. Mục tiêu tài chính đầu tiên của bạn là tích lũy một số tiền ngang bằng với chi phí dành cho việc sinh hoạt từ hai đến ba tháng. Số tiền này sẽ được tiết kiệm trong tài khoản thị trường tiền tệ hay quỹ hỗ tương có số dư mà ở đó nó có thể lấy được tiền mặt trong trường hợp khẩn cấp.

Chân thứ hai của chiếc ghế an toàn tài chính là hợp đồng bảo hiểm. Bạn phải bảo hiểm để đối phó với bất cứ tai nạn hay các tình trạng khẩn cấp mà bạn không thể có tiền ngay để trang trải. Bạn nên mua một hợp đồng bảo hiểm nhân thọ để dự phòng cho gia đình bạn nếu có một điều gì đó xảy ra với bạn. Bạn cần được bảo hiểm đầy đủ về y tế, ôtô, hỏa hoạn, trộm cắp và bất cứ mối nguy hiểm tiềm tàng nào khác. Đừng bao giờ tin vào sự may mắn hay cơ hội khi xảy ra liên quan đến bảo hiểm. Nhiều người đã làm hỏng cả cuộc đời của họ cũng như của gia đình họ bằng cách cố tiết kiệm để mua bảo hiểm cho bản thân cũng như cho gia đình họ.

Cuối cùng, khi bạn đã được bảo hiểm đầy đủ và bạn có một tấm đệm tài chính đặt bên cạnh thì bạn nên bắt đầu tự mình đầu tư một

cách cẩn thận vào các lĩnh vực bạn đã nghiên cứu một cách kỹ lưỡng hay cùng với những người thành công mà bạn biết và tin tưởng.

Đừng làm mất tiền bạc của bạn

Việc tích lũy tài chính trong cuộc sống của bạn phần lớn sẽ được dựa trên “tác động bánh cóc”. Mỗi lần bạn đạt được một mức độ tiền bạc nào đó, bạn sẽ giữ lại và quản lý một cách cẩn thận với việc bảo hiểm hoàn toàn đối với bất cứ trường hợp rủi ro nào có thể xảy ra. Khi bạn đã làm ra được tiền, bạn phải sử dụng tất cả sự thông minh của bạn để giữ chặt nó. Đừng đánh mất số tiền mà bạn kiếm được!

Đầu tư vào chính con người bạn

Có lẽ việc đầu tư tốt nhất mà bạn có thể thực hiện đó là đầu tư vào chính con người bạn, để không ngừng đạt được những khả năng tốt hơn mà chúng sẽ làm cho bạn có thể kiếm được tiền ngay từ đầu. Bạn có thể có được một kiến thức tương đương với việc mỗi năm tham dự trọn một chương trình học đại học bằng cách đọc các loại sách thuộc lĩnh vực của bạn mỗi ngày một giờ, lắng nghe các chương trình audio trên xe hơi và tham dự vào các cuộc hội thảo chuyên đề cũng như các khóa học trên cơ sở thường xuyên.

Mỗi năm tự định hướng học hành sẽ làm gia tăng mức thu nhập hàng năm của bạn từ 10% hay 20%, thậm chí còn hơn nữa. Thông thường bạn sẽ đạt được những kết quả tốt hơn. Tôi đã gặp được nhiều người, những người đã tăng gấp đôi hay gấp ba thu nhập của họ ít nhất trong một năm là do kết quả của việc bắt đầu một chương trình phát triển cá nhân và chuyên môn.

Khi bạn trở nên hoàn toàn xuất sắc trong lĩnh vực của mình, thì cuối cùng bạn sẽ được trả lương xứng đáng cho điều đó. Khi bạn có được một cuộc sống tốt đẹp và bạn quyết định phá vỡ Định luật Parkinson, bạn sẽ ngày càng tiết kiệm được nhiều tiền mỗi lúc một tăng. Sau đó bạn sẽ đầu tư số tiền đó một cách cẩn thận vào các

cuộc đầu tư mà bạn biết và hiểu rõ với cùng những người mà bạn tin tưởng.

Tiền của bạn sẽ phát triển và tăng gấp đôi từ năm này sang năm khác. Bạn sẽ hoàn toàn trả hết nợ, hình thành được một pháo đài tài chính và cuối cùng đạt được mục tiêu độc lập về tài chính của bạn. Những người xung quanh bạn sẽ đồng tình và bảo bạn thật may mắn. Nhưng bạn nên nhớ rằng vận may chẳng đem lại cho bạn điều gì cả.

Bài tập thực hành

Những gì bạn cần thực hiện

1. Hãy đưa ra một quyết định để đạt được sự độc lập về tài chính; xem chúng như một mục tiêu, lập kế hoạch, đặt ra thời gian kết thúc và thực hiện những điều đó mỗi ngày đối với mục tiêu của bạn.

2. Trở thành chuyên gia trong việc quản lý tiền bạc; đây là một kỹ năng bạn có thể học hỏi và làm chủ được nó, điều này sẽ phục vụ bạn trong suốt cuộc đời của bạn.

3. Không ngừng tìm kiếm các cách để trở thành người có giá trị hơn đối với công ty và các khách hàng của bạn; tập trung vào các kết quả mà những người khác đánh giá cao và đang sẵn sàng trả giá cho điều đó.

4. Hãy trả giá cho chính bạn trước; hãy tạo một thói quen tiết kiệm 1% của mọi thứ bạn kiếm được hay nhận được. Hãy dành dụm và không bao giờ sử dụng nó.

5. Hãy phá vỡ Định luật Parkinson bằng cách tiết kiệm 50% của mỗi sự gia tăng mà bạn có được trong suốt cuộc đời làm việc của bạn và đầu tư nó một cách cẩn thận, an toàn nhằm để có mức tiền lãi tối đa.

6. Dự trữ một lượng tiền mặt đủ cho mức chi tiêu từ 2 đến 6 tháng; bảo hiểm cuộc sống, y tế, nhà, xe ôtô và tài sản của bạn. Đừng mạo

hiểm với tương lai của bạn.

7. Đầu tư vào chính con người bạn, thực hiện hoàn chỉnh các nhiệm vụ quan trọng ngày càng trở nên tốt hơn mà có thể đem lại cho bạn mức lương cao nhất. Bạn là tài sản hiện có giá trị nhất của chính mình.

Nguyên tắc 8Bạn là Thiên tài

“Nguồn lực và trung tâm của tất cả các năng lực sáng tạo ở con người là năng lực hình dung, hay năng lực tưởng tượng”.

Robert Collier

Trí óc của bạn là tài sản quý giá nhất. Nó có thể làm cho bạn giàu hay nghèo, hạnh phúc hay bất hạnh. Nếu áp dụng sự thông minh của bạn một cách thích hợp, bạn có thể tạo ra một cuộc sống tuyệt vời dành cho chính bạn. Điều đó không phải là một vấn đề mà bạn không thể giải quyết được, một trở ngại mà bạn không thể vượt qua, hay là một mục tiêu mà bạn không thể đạt được khi bạn bắt đầu tìm đến các năng lực không thể tin được của bộ não thật đáng ngạc nhiên của bạn.

Thật ra bạn *có khả năng là một thiên tài.* Bạn có khả năng vận dụng trí thông minh và có khả năng sáng tạo ở mức cao siêu hơn bạn đã từng vận dụng trước đây.

Theo chuyên gia Tony Buzan về não, não của bạn có 100 tỷ tế bào. Mỗi một tế bào này được kết nối và liên kết với 20.000 tế bào khác. Đây là sự tương đương về toán học của 100.000.000 với cấp số nhân 20.000, hay số một được theo sau tám trang giấy ghi số không. Mỗi một sự kết nối và liên kết này là khả năng của một ý tưởng hay một sự hiểu biết mới. Điều này có nghĩa rằng con số hợp lý của những ý tưởng và những suy nghĩ khác nhau mà bạn có thể phát sinh là một con số lớn hơn tất cả các nguyên tử được biết đến trong vũ trụ.

Bộ não của bạn có dung lượng dự trữ khổng lồ. Có các bệnh sử của những người đã mất đi đến 90% bộ não của họ do bị các tai nạn và tuy nhiên đã có thể vận dụng 10% chức năng còn lại rất hiệu quả, thậm chí là có được vị trí xuất sắc ở trường.

Những từ bạn sử dụng

Bạn đã từng nghe nói rằng những người bình thường chỉ sử dụng 10% bộ não của họ. Đáng tiếc là số phần trăm não bộ được sử dụng còn ít hơn so với mức đó. Theo Viện nghiên cứu não bộ tại đại học Stanford, người trung bình không sử dụng 10% khả năng của họ, thường ở một mức độ là 2%. Phần còn lại thường không được sử dụng đến và không được đánh giá đúng trong suốt cuộc đời của mỗi một cá nhân. Điều đó như thể bạn đã có một tài khoản ngân hàng có 100.000 đôla trong đó, nhưng bạn không bao giờ tiêu đến hơn 2.000 đôla. Số dư vẫn ở trong đó chưa kể tới tiền lãi bạn kiếm được.

Kiến thức có liên kết trực tiếp đến trí thông minh và thành tích. Có hơn 600.000 từ trong ngôn ngữ tiếng Anh. Một người bình thường chỉ sử dụng khoảng 1.200 từ trong số các từ đó trong giao tiếp hàng ngày. Khoảng 85% cách dùng tiếng Anh chỉ dùng đến khoảng 2.000 từ và 95% của các loại báo chí, tạp chí, sóng phát thanh và truyền hình sử dụng khoảng 4.000 trong số 600.000 từ hiện có.

Có một mối quan hệ trực tiếp giữa kiến thức của bạn và việc sử dụng các từ và thu nhập của bạn và giữa cách dùng từ và trí thông minh. Điều này là do mỗi từ thực sự là một cấu trúc thần kinh. Nó đại diện cho sự suy nghĩ. Bạn càng biết và có thể sử dụng được nhiều từ, bạn càng có thể suy nghĩ về những ý tưởng phức tạp và chính xác hơn. Những người với các từ vựng rộng lớn là những người có khả năng vận dụng ở mức độ cao hơn và sáng tạo hơn và thấu hiểu được nhiều hơn so với những người có vốn từ hạn chế. Những người với vốn từ hạn chế thì khả năng suy nghĩ cũng bị hạn chế.

Gia tăng sự thông minh của bạn

Thực ra, bạn có thể gia tăng sự thông minh và tính hiệu quả của việc suy nghĩ của mình bằng cách gia tăng vốn từ của bạn. Mỗi từ bạn học nó sẽ mở ra cho bạn khả năng cải thiện và sử dụng từ 10 hay 15 các từ khác. Bạn càng học được nhiều từ, bạn càng có thể nhận biết được nhiều từ. Nếu mỗi ngày bạn học một từ, 365 ngày trong một năm, trong vòng 5 năm bạn sẽ là một trong những người

có khả năng ăn nói lưu loát và là người thông minh nhất trong xã hội.

Mọi người thường được xem là may mắn, đơn giản là vì họ đã học được cách vận dụng trí óc bẩm sinh của họ được nhiều hơn so với những người bình thường. Họ đã học được cách sử dụng trí thông minh của họ và khả năng suy luận như một công cụ cho sự thành công. Kết quả là họ đã đưa ra được những quyết định đúng hơn và có được các kết quả tốt hơn, nhanh hơn so với những người khác. Khi bạn thực hiện việc sử dụng nhiều hơn trí tuệ to lớn của bạn, bạn sẽ bắt đầu đạt được những điều sẽ gây ngạc nhiên cho mọi người xung quanh bạn.

Quy luật tập trung cho rằng, *bất cứ điều gì bạn chăm chú vào thì sẽ phát triển trong cuộc sống của bạn.* Quy luật tập trung, được áp dụng vào trí thông minh, cho rằng: "Bạn càng tập trung vào bất cứ ý nghĩ, vấn đề hay mục tiêu nào thì năng lực trí tuệ của bạn càng được kích hoạt, được kích thích và tập trung hơn vào việc giải quyết vấn đề đó hay việc đạt được mục tiêu đó".

Đưa ra quyết định

Quy luật về sự quyết định cho rằng, bất cứ quyết định rõ ràng, cụ thể nào sẽ làm đầu óc của bạn được minh mẫn và kích hoạt tính sáng tạo của bạn. Khi bạn lưỡng lự, khi bạn không thể quyết định xem có thực hiện một điều nào đó hay không, thì bạn dường như đi tới đi lui. Bạn dễ trở thành người quẩn trí. Bạn mất khả năng tập trung và suy nghĩ ít rõ ràng.

Nhưng khi bạn quyết định được một cách rõ ràng đối với một mục tiêu hay một hành động cụ thể thì bạn có thể dùng nó để giải quyết được vấn đề, thì sự nghi ngờ và sự bối rối của bạn không còn nữa. Trí óc bạn minh mẫn. Bạn trải qua sự trào dâng nguồn sinh lực. Bạn cảm thấy mình kiểm soát được cuộc sống trở lại.

Khả năng tinh thần mạnh mẽ nhất của bạn

Trước đây chúng ta đã từng nói về mối liên hệ giữa trí tuệ có ý thức và trí tuệ tiềm thức. Trí tuệ có ý thức của bạn ra lệnh và trí tuệ tiềm thức của bạn thi hành. Trí tuệ có ý thức của bạn phân tích thông tin có sẵn cho bạn, so sánh thông tin này với các kinh nghiệm của bạn và sau đó quyết định thực hiện hay không thực hiện một điều gì đó. Trí tuệ tiềm thức của bạn chấp nhận những quyết định của trí tuệ có ý thức như những lời hướng dẫn và sau đó tiến hành thực hiện để làm cho các mục tiêu của bạn trở thành hiện thực.

Tuy nhiên, khả năng mạnh mẽ nhất bạn có là *trí tuệ siêu ý thức* của bạn. Trí tuệ siêu ý thức của bạn là điểm khởi đầu của mọi nguồn cảm hứng, sự tưởng tượng, trực giác, sự thấu hiểu, những ý tưởng và những linh cảm. Trí tuệ siêu ý thức của bạn là kho nguồn nội lực mà khi được lập chương trình và được quản lý một cách thích hợp, có thể mang đến cho bạn bất cứ những gì bạn mong muốn.

Sự tồn tại của trí tuệ siêu ý thức của bạn đã được biết qua hàng thế kỷ. Ralph Waldo Emerson đã gọi nó là "Linh hồn tối cao" ("Over Soul"). Nhà văn Mỹ, Anderson đã gọi nó là "Trí tuệ tiềm thức của vũ trụ" ("Universal Subconscious"). Karl Jung, nhà phân tâm học, đã xem nó như là "Trí tuệ siêu thức"("The Supraconscious Mind"). Ông đã cảm nhận được rằng sự hiểu biết của các thời đại được chứa trong nó và có sẵn dành cho những người học cách để khơi nguồn được nó.

Napoleon Hill đã mô tả trí tuệ này như "Trí thông minh vô hạn" ("Infinite Intelligence"). Ông đã khám phá trong các cuộc phỏng vấn của ông rằng, mỗi một người thành đạt ở Mỹ đã trở nên giàu có bằng cách học hỏi để khơi nguồn được trí tuệ siêu ý thức trên cơ sở đều đặn.

Mỗi một bước đột phá về công nghệ hay khoa học, mỗi một tác phẩm nghệ thuật vĩ đại, mỗi một khúc nhạc hay đoạn văn thực sự hay, mỗi sự lóe sáng của thiên tài đã để lại một ấn tượng lâu dài đối với loài người xuất hiện như kết quả của trí tuệ siêu ý thức.

Quy luật hoạt động của trí tuệ siêu ý thức

Quy luật hoạt động của trí tuệ siêu ý thức có lẽ là nhân tố quan trọng nhất trong tất cả các nhân tố. Nó cho rằng: *bất cứ ý nghĩ, kế hoạch, ý tưởng, hay mục tiêu nào tiếp tục được lưu lại trong trí tuệ có ý thức, sẽ phải được đưa vào thực tế bởi trí tuệ siêu ý thức.*

Các bạn hãy thử tưởng tượng! Bạn có thể có bất cứ điều gì bạn thực sự muốn trong cuộc sống nếu bạn có thể suy nghĩ, chú tâm, xúc động, tưởng tượng và khẳng định điều đó hết lần này đến lần khác. Điều này hoàn toàn phụ thuộc vào bạn. Các bài tập thực sự của việc bạn mong muốn một điều gì đó nhiều như thế nào, được đo bởi khả năng suy nghĩ về điều đó trong mọi thời gian.

Bảy khả năng của trí tuệ siêu ý thức

Trí tuệ siêu ý thức của bạn có bảy khả năng chính. Bạn sẽ nhận ra các trường hợp đó khi trí tuệ siêu ý thức của bạn đã được tiến hành trong quá khứ khi bạn so sánh những khả năng này với những kinh nghiệm trước đây của bạn.

Động cơ thúc đẩy hướng đến mục tiêu

Trí tuệ siêu ý thức của bạn có khả năng là một động cơ thúc đẩy thiên về mục tiêu. Khi bạn hoàn toàn hiểu rõ về một điều gì đó bạn thực sự mong muốn, bạn trải qua một dòng năng lượng không ngừng chảy và một động cơ thúc đẩy hướng bạn về phía nó.

Trí tuệ siêu ý thức của bạn thực sự là một nguồn “năng lượng tự do”. Khi bạn thích thú về việc đạt được một điều gì đó, bạn bắt đầu có mối quan hệ với nguồn năng lượng này, giống như việc cắm vào một ổ cắm điện của vũ trụ. Bạn dường như cần ngủ ít hơn trước đây. Bạn có thể làm việc lâu hơn và nặng nhọc hơn mà không cảm thấy mệt mỏi. Bạn cảm thấy hạnh phúc hơn và kiểm soát được cuộc sống của bạn nhiều hơn. Bạn cảm thấy chính mình thật tuyệt vời trong một khoảng thời gian dài. Bạn ít khi đau ốm hay mệt mỏi. Bạn cảm thấy như thể bạn đang ở đỉnh cao nhất về tâm lý và quả thực bạn là như thế.

Bạn càng viết đi và viết lại nhiều lần các mục tiêu của bạn, và tiến hành các bước rõ ràng để đạt được chúng, thì bạn càng trở nên có được động lực hơn và bạn càng kích thích được năng lượng tự do này. Khi bạn tưởng tượng về mục tiêu của mình đã đạt được và tạo ra một cảm giác vui sướng hay khoan khoái sẽ đi cùng với sự thành công, bạn sẽ cảm thấy tích cực và nhiệt tình hơn. Bạn thể hiện chính mình một cách tốt nhất.

Sức mạnh của những lời khẳng định tích cực

Thứ hai, trí tuệ siêu ý thức của bạn được kích hoạt bởi những mệnh lệnh rõ ràng, theo hình thức cá nhân, ngay ở hiện tại và *những lời khẳng định tích cực* sẽ đến với trí tuệ tiềm thức của bạn. Bất cứ khi nào bạn lặp lại mục tiêu của bạn như một lời tuyên bố mạnh mẽ, tích cực từ trí tuệ có ý thức của bạn đến trí tuệ tiềm thức của bạn hay không, thì bạn cũng đã kích hoạt trí tuệ siêu ý thức của bạn. Bất cứ khi nào bạn tưởng tượng về các mục tiêu của bạn một cách chính xác như bạn sẽ thấy được chúng trong thực tế hay không, thì bạn cũng đã kích hoạt và khuấy động trí tuệ siêu ý thức của bạn để làm cho các mục tiêu đó trở thành hiện thực.

Có bốn nhân tố của việc tưởng tượng có thể kích động trí tuệ siêu ý thức của bạn. Đó là *tính sinh động, thời gian, cường độ, và tần số.* Mỗi một tính chất trong số chúng gia tăng sức mạnh của sự tưởng tượng, và nếu kết hợp tất cả bốn tính chất trên cùng với nhau thì việc mang mục tiêu của bạn vào thực tế sẽ nhanh hơn nữa.

Nhân tố đầu tiên đó là *tính sinh động,* dựa vào việc bạn có thể nhìn thấy được mục tiêu của bạn bằng đôi mắt của trí óc rõ ràng như thế nào. Có một mối quan hệ trực tiếp giữa việc bạn có thể tưởng tượng mục tiêu của bạn rõ ràng như thế nào và việc nó sẽ xuất hiện trong thế giới xung quanh bạn nhanh như thế nào.

Khi bạn bắt đầu việc mường tượng, mục tiêu của bạn thường sẽ không rõ ràng và mờ nhạt. Nhưng khi bạn càng mường tượng, mục tiêu của bạn sẽ trở nên càng rõ ràng hơn. Bạn càng nhìn thấy rõ mục tiêu của mình thì bạn sẽ trở nên có được động lực hơn và tích cực hơn, nó sẽ càng nhanh chóng trở thành hiện thực đối với bạn.

Nhân tố thứ hai của việc tưởng tượng đó là *thời gian*. Điều này dựa vào việc bạn có thể giữ được bức tranh trí tuệ về mục tiêu của bạn trong trí óc bạn trong bao lâu. Bạn càng giữ được bức tranh trí tuệ của bạn *càng dài,* bạn sẽ lập chương trình cho mục tiêu này vào trong trí tuệ tiềm thức của bạn càng sâu hơn và nó sẽ được nhanh chóng chấp nhận bởi trí tuệ siêu ý thức của bạn.

Nhân tố thứ ba, *cường độ,* đề cập đến số lượng cảm xúc bạn có thể kết hợp với bức tranh trí tuệ của bạn. Bạn càng ao ước mục tiêu mà bạn đang tưởng tượng một cách mãnh liệt thì bạn càng nhanh chóng kích thích trí tuệ siêu ý thức của bạn hoạt động vì bạn.

Nhân tố thứ tư của việc tưởng tượng là *tần số,* liên quan đến việc bạn thường suy nghĩ và tưởng tượng về mục tiêu như một điều có thực suốt cả ngày như thế nào. Khi bạn thực sự mong muốn một điều gì đó, bạn sẽ nhận thấy chính mình đang suy nghĩ về việc đó trong hầu hết mọi thời gian. Bạn càng tưởng tượng mục tiêu của bạn như đã được nhận biết thường xuyên thì trí tuệ siêu ý thức của bạn sẽ hoạt động tốt hơn và bạn sẽ nhanh chóng thu hút được mục tiêu đó vào trong cuộc sống.

Bạn càng tưởng tưởng càng nhiều, với tính sinh động, thời gian, cường độ, và tần số thì bạn càng lập chương trình cho trí tuệ tiềm thức của bạn nhiều hơn để hướng dẫn và quản lý các suy nghĩ và cảm giác của bạn. Bạn sẽ nhanh chóng bắt đầu đi, nói chuyện, suy nghĩ và hoạt động ở bên ngoài phù hợp với những bức tranh trí tuệ mà bạn đang nắm giữ bên trong. Thế giới bên ngoài của bạn bắt đầu trở thành một tấm gương của thế giới bên trong của bạn.

Giải pháp cho mỗi vấn đề

Trí tuệ siêu ý thức của bạn tự động giải quyết mỗi một vấn đề trên đường đi đến mục tiêu của bạn, cho đến khi mục tiêu của bạn được *rõ ràng.* Ngoài ra, trí tuệ siêu ý thức của bạn sẽ thực sự mang đến cho bạn những kinh nghiệm về kiến thức mà bạn sẽ cần để đạt được bất cứ mục tiêu nào mà bạn đã đặt ra cho chính bạn.

Thông thường, khi bạn đặt ra một mục tiêu mới, cuộc sống của bạn sẽ diễn ra theo một chiều hướng hoàn toàn không dự đoán được. Nhiều người đã đặt ra các mục tiêu để gia tăng thu nhập của họ trong những năm sắp tới, và sau đó họ thấy rằng họ bị sa thải hay tự thôi việc. Họ tìm được những công việc mới hay bắt đầu các công việc kinh doanh mới. Ở các vị trí mới của họ, họ đã kiếm được nhiều tiền hơn họ đã từng kiếm được ở các công việc cũ. Khi hồi tưởng lại, họ đã nhận ra rằng họ đã không bao giờ đạt được các mục tiêu tài chính của họ nếu họ vẫn ở tại vị trí trước đây.

Những người phụ nữ và đàn ông thành công nhất ở Mỹ, khi được hỏi, đã tự nhận rằng sự thành công lớn nhất đã đến với họ trong cuộc sống là kết quả của *việc mất việc một cách bất ngờ,* hay việc thất bại trong kinh doanh một cách bất ngờ của họ. Kết quả buộc họ phải đưa ra các quyết định mới và thực hiện những điều khác biệt. Họ đã tạo ra được sự thay đổi đặc biệt đưa họ vào một con đường mới. Trên con đường mới này, họ đạt được những mục tiêu mà họ đặt ra cho chính họ.

Hầu hết mọi người đạt được những thành công lớn theo các cách không ngờ được, bằng cách thực hiện những điều gì đó khác biệt, với một sản phẩm hay dịch vụ khác, hay trong một ngành khác so với nơi họ đã khởi đầu lúc đầu tiên. Nhưng với điều kiện họ phải biết rõ hoàn toàn về mục tiêu cứu cánh của việc độc lập về tài chính, trí tuệ siêu ý thức của họ đã hướng dẫn họ từ kinh nghiệm này đến kinh nghiệm khác, mang đến cho họ giải pháp về mỗi một vấn đề khi họ tiến lên phía trước.

Câu trả lời chính xác mà bạn cần

Trí tuệ siêu ý thức của bạn sẽ mang đến cho bạn câu trả lời chính xác bạn cần đối với vấn đề cấp bách nhất của bạn, tại thời điểm chính xác dành cho bạn. Khi câu trả lời này xuất hiện, bạn phải xử lý nó như là một tài liệu không bao lâu sẽ bị lỗi thời. Bạn phải tiến hành thực hiện nó ngay lập tức, ngay cả khi câu trả lời đó xuất hiện vào lúc nửa đêm.

Ví dụ, bạn có thể đột nhiên có một nguồn cảm hứng hay trực giác gọi điện cho một người nào đó mà bạn đã không nói chuyện trong một thời gian dài. Khi bạn gọi điện cho người đó, trong suốt quá trình nói chuyện bạn mới biết được người đó có một mẩu tin vô giá mà đó đúng là những gì bạn cần tại thời điểm để tiến hành bước tiến lên phía trước tiếp theo.

Nếu bạn có thể tưởng tượng về một người khác chính xác, trong nhiều trường hợp, thậm chí người đó sẽ gọi điện cho bạn từ bất cứ nơi nào mà người đó tình cờ có mặt. Điều đó đã xảy ra bao nhiêu lần khi bạn đã nghĩ về một người nào khác và trong vòng một vài phút chuông điện thoại reo và người kia đang ở trên đường dây điện thoại? Đây là một ví dụ của trí tuệ siêu ý thức đang hoạt động của bạn.

Hai điều kiện để vận dụng khả năng tối đa

Trí tuệ siêu ý thức của bạn hoạt động tốt với hai điều kiện. Bạn nên tạo ra cả hai điều kiện này với mỗi một mục tiêu hay vấn đề.

Điều kiện đầu tiên xuất hiện khi bạn đang tập trung một cách mãnh liệt, chuyên tâm, với sự chú ý hoàn toàn của bạn vào việc giải quyết một vấn đề đặc biệt hay việc đạt được một mục tiêu đặc biệt. Điều kiện thứ hai xuất hiện khi trí tuệ của bạn hoàn toàn bị tắc nghẽn ở một nơi nào khác. Ở phần sau của chương này tôi sẽ trình bày với bạn một vài kỹ thuật để kích hoạt trí tuệ siêu ý thức của bạn bằng cách sử dụng cả hai phương pháp này.

Lập trình lại trí tuệ của bạn

Đặc tính thứ sáu của trí tuệ siêu ý thức là nó có khả năng lập trình lại. Nó được kích hoạt thông qua trí tuệ tiềm thức của bạn. Bạn có thể đưa ra một câu mệnh lệnh từ trí tuệ có ý thức của bạn thông qua trí tuệ tiềm thức đến trí tuệ siêu ý thức của bạn, và trí tuệ siêu ý thức của bạn sẽ hoạt động theo câu mệnh lệnh đó tại đúng thời điểm và theo một cách dành cho bạn.

Ví dụ, bạn có thể tái lập trình trí tuệ của bạn để tỉnh giấc vào bất cứ thời gian nào bạn muốn, trong bất cứ tình huống nào, bất cứ nơi đâu, cho dù bạn đã bay qua các múi giờ bao nhiêu lần đi chăng nữa. Bạn không cần sử dụng đến đồng hồ báo thức nữa. Nếu bạn muốn tỉnh giấc vào lúc 6 giờ 30 phút sáng, bạn có thể lập trình nó vào trong đầu óc bạn và sau đó bạn cứ việc lên giường đi ngủ. Vào 6 giờ 30 phút sáng, thậm chí trong phòng hoàn toàn tối đen, bạn sẽ tỉnh giấc và thức dậy.

Bạn có thể sử dụng trí tuệ siêu ý thức của mình để tìm kiếm các điểm đỗ xe trên các con đường đông đúc hay trong các bãi đỗ xe đầy ắp. Tôi đã nói chuyện với nhiều người trên thế giới họ luôn tìm được những chỗ trống để đỗ xe ở bất cứ nơi nào họ đến. Bạn thực hiện việc đó bằng cách tưởng tượng một chỗ đỗ xe còn trống đang hiện ra ở nơi đến của bạn. Trong hầu hết mọi trường hợp, nếu bạn đã lập trình lại cho đầu óc của bạn, ngay cả chỉ một vài giây, chỗ đỗ xe còn trống sẽ hoặc đã ở sẵn đó hoặc sẽ xuất hiện khi bạn vừa đến.

Bạn cũng có thể lập trình lại trí tuệ siêu ý thức của bạn với một câu hỏi hay một vấn đề trước khi bạn đi ngủ. Bạn nói ra vấn đề đó một cách rõ ràng như một câu hỏi và sau đó đưa nó vào trí tuệ siêu ý thức của bạn rồi bạn phó mặc cho nó. Vào sáng hôm sau, khi bạn thức dậy, câu trả lời chính xác mà bạn cần sẽ xuất hiện trong đầu bạn hay đến từ một nguồn nào khác. Đôi khi nó sẽ chỉ là một tia lóe lên bất chợt của trực giác. Một lúc khác nó sẽ là một lời bình luận của người phối ngẫu hoặc từ một cú điện thoại vào lúc sáng sớm. Thông thường nó sẽ là một điều gì đó xuất hiện trong tờ báo buổi sáng của bạn.

Hãy nhớ sử dụng khả năng lập trình này vào bất cứ cơ hội nào. Mỗi đêm trước khi đi ngủ, hãy lập trình một vấn đề hay một mục tiêu vào trí tuệ siêu ý thức của bạn và *yêu cầu* một giải pháp. Sau đó, chỉ được quên điều đó cho đến khi giải pháp xuất hiện.

Hãy luôn nói và thực hiện những điều đúng đắn.

Có lẽ chức năng quan trọng nhất của trí tuệ siêu ý thức của bạn là nó tạo ra tất cả các lời nói và hành động của bạn cùng các ảnh hưởng của chúng, phù hợp nhất quán với khái niệm tự hình dung của bạn và các mục tiêu vượt trội của bạn.

Trí tuệ siêu ý thức của bạn sẽ hướng dẫn cho bạn nói và hành động đúng việc vào đúng lúc một cách chính xác. Trí tuệ siêu ý thức của bạn cũng sẽ ngăn bạn nói hay làm những điều mà sau này sẽ hóa ra không phù hợp hay không đúng.

Trí tuệ siêu ý thức của bạn hoạt động tốt nhất khi bạn đang ở trong tình trạng bình tĩnh, tự tin, sự mong đợi tích cực. Bạn càng hoàn toàn tin tưởng, thoải mái và chấp nhận mọi thứ đang hoạt động cùng nhau cho lợi ích của bạn, thì trí tuệ siêu ý thức của bạn sẽ càng hoạt động nhanh chóng hơn và trở nên có tác dụng đưa đến những điều bạn mong muốn vào trong cuộc sống của bạn.

Khi bạn đã hiểu được chắc chắn ở hiện tại, trí tuệ siêu ý thức của bạn sẽ là vị thế thực sự của sức thu hút trong cuộc sống. Khi bạn tiếp tục xác nhận, tưởng tượng và có được cảm xúc về các mục tiêu của bạn với một thái độ bình tĩnh, tự tin mong đợi, bạn sẽ khơi dậy năng lực thu hút và bắt đầu thu hút vào cuộc sống của bạn những người, những tình huống, ý tưởng và những nguồn lực mà bạn cần để đạt được các mục tiêu đó.

Khi bạn bắt đầu giải phóng và tháo gỡ năng lượng của trí tuệ siêu ý thức của mình, bạn sẽ đạt được nhiều hơn trong một vài năm so với nhiều người thực hiện trong suốt cả cuộc đời làm việc. Bạn sẽ có khơi nguồn được các khả năng đáng ngạc nhiên mà thậm chí bạn không biết rằng mình đã có.

Sử dụng lương tri của bạn

Một nhân tố may mắn quan trọng là một sự đánh giá tốt, hay những gì thường được gọi là lương tri. Bạn phát triển lương tri này bằng cách không ngừng so sánh các kết quả của các hành động của bạn đối với những gì bạn mong đợi để đạt được. Việc phản ảnh thường xuyên này về thành tích của bạn sẽ cho bạn các bài học và các sự

nhận biết sâu sắc sẽ giúp bạn trở nên có hiệu quả và thành công hơn trong tương lai.

Lương tri thường được định nghĩa như là một *khả năng để nhận biết các chuẩn mực* trong các tình huống mới giống như các kinh nghiệm mà bạn đã có trong quá khứ. Khi bạn có được nhiều kiến thức và kinh nghiệm hơn trong một lĩnh vực cụ thể nào đó, bạn sẽ ghi nhớ thêm các chuẩn mực ở mức độ tiềm thức. Bạn sẽ nhanh chóng trở nên có khả năng đưa ra các quyết định nhanh hơn và tốt hơn trong lĩnh vực đó, thậm chí với một thông tin chưa hoàn chỉnh. Bạn sẽ có thể phát hiện ra một chuẩn mực quen thuộc trong tình huống mới và xử sự ngay lập tức. Bạn sẽ có thể liên kết các điểm với nhau nhanh hơn.

Trí tuệ siêu ý thức của bạn đóng một vai trò vô giá trong việc cải thiện việc nhận thức và gia tăng lương tri của bạn. Nó cho phép bạn thấy được một tình huống toàn diện và biết được bằng trực giác những gì sẽ nói và làm vào thời điểm tiếp theo.

Tin tưởng vào các bản năng của bạn

Phụ nữ và đàn ông bắt đầu trở nên vĩ đại khi họ bắt đầu lắng nghe các tiếng nói từ bên trong họ và tin tưởng vào trực giác của họ. Bạn bắt đầu đạt được những điều xuất chúng khi bạn kết hợp kiến thức có ý thức, trí nhớ tiềm thức về những kinh nghiệm trước đây và khả năng siêu ý thức để tổ chức hay diễn giải được toàn bộ kiến thức và khả năng trước đây của bạn thành những ý tưởng và những sự hiểu biết mới.

Có hai cách thông thường để kích thích trí tuệ siêu ý thức của bạn có tác dụng vì lợi ích của bạn. Một cách là bị động và cách kia là chủ động. Bạn nên sử dụng cả hai cách vào mọi vấn đề.

Thực hành việc động não vào mọi vấn đề hoặc mọi mục tiêu

Có lẽ cách chủ động có năng lực kích thích trí tuệ siêu ý thức của bạn nhất, để làm đầy đầu óc của bạn những ý tưởng và những hiểu

biết, bằng cách sử dụng quá trình động não trên một cơ sở thường xuyên.

Nhiều người đã trở nên thành công bằng cách sử dụng kỹ năng suy nghĩ sáng tạo này hơn so với cách sử dụng bất cứ kỹ năng nào khác chưa bao giờ được khám phá. Nó mạnh đến nỗi khi bạn bắt đầu sử dụng nó, bạn sẽ cảm thấy một sự dâng lên phía trước như thể bạn vừa đạp vào chân ga của cuộc đời bạn. Mọi người đã từng sử dụng việc động não rất ngạc nhiên về không biết bao nhiêu ý tưởng tuyệt vời mà họ có thể suy ra để giải quyết những vấn đề hay để đạt được những mục tiêu.

Kỹ năng động não là khá đơn giản, là một phần giải thích lý do sao nó lại quá mạnh mẽ đến thế. Nó rất dễ sử dụng. Dưới đây là cách nó hoạt động. Bạn lấy một tờ giấy trắng và viết ra mục tiêu hay vấn đề của bạn bằng hình thức một câu hỏi ở phía trên. Hãy đưa ra câu hỏi càng rõ ràng và càng cụ thể càng tốt để đầu óc bạn có thể tập trung vào việc khai triển các câu trả lời thực tế cho nó.

Ví dụ, nếu bạn muốn gia tăng mức thu nhập của bạn lên 25% trong 12 tháng sắp tới, và bạn hiện đang kiếm được 40.000 đôla Mỹ mỗi năm, bạn sẽ viết một câu hỏi như: “Tôi phải làm thế nào để có thể gia tăng thu nhập của tôi lên 25% trong 12 tháng sắp tới?”

Một cách viết câu hỏi thậm chí còn hay hơn sẽ là: “Tôi có thể làm gì để kiếm được 50.000 đôla Mỹ trong 12 tháng sắp tới?” Câu hỏi này mở rộng phạm vi các câu trả lời có thể chấp nhận được của bạn. Nó bao gồm cả công việc hiện tại của bạn và mọi khả năng khác mà bạn có thể nghĩ đến.

Sự lựa chọn câu hỏi của bạn sẽ quyết định phần lớn chất lượng của các câu trả lời mà bạn sẽ đặt ra. Câu hỏi càng hay, thì các câu trả lời càng có ích hơn.

Khi bạn đã viết ra câu hỏi, sau đó bạn tự khép mình vào kỷ luật để viết ra ít nhất 20 câu trả lời cho câu hỏi đó. Điều này rất quan trọng. Bạn phải đưa ra tối thiểu là 20 câu trả lời cho câu hỏi của bạn. Đôi khi câu trả lời thứ hai mươi là câu trả lời đáng giá nhất trong tất cả

các câu trả lời. Thông thường nó là một sự nhận biết mang tính đột phá mà bạn đang tìm kiếm.

Khi bạn bắt đầu viết thì từ ba tới năm câu trả lời đầu tiên sẽ khá dễ. Bạn sẽ nghĩ về các ý tưởng đơn giản như, “làm việc chăm chỉ hơn”, hay “làm việc lâu hơn nữa”, hay “đi đào tạo bổ sung”.

Năm câu trả lời tiếp theo sẽ khó hơn. Mười câu trả lời cuối cùng sẽ là khó nhất trong tất cả. Nhưng bạn buộc bản thân mình phải kiên trì cho đến khi bạn viết ra được ít nhất 20 câu trả lời cho câu hỏi của bạn.

Một nhà doanh nghiệp trong một cuộc hội nghị chuyên đề của tôi đang phải khắc phục một vấn đề trong vòng 6 tháng. Nếu ông không tìm ra được một giải pháp nào cho vấn đề đó, thì ông ấy sẽ trở nên khánh kiệt và thời gian đang cạn dần. Với sự ngạc nhiên và sự vui sướng của mình, đa phần rơi vào câu trả lời thứ hai mươi trong quá trình động não này chứa đựng một giải pháp tuyệt vời, ngay lần đầu tiên ông thử nó. Sau này ông đã nói với tôi rằng nó đã có tác dụng rất tốt, và nó đã cứu vãn được công việc kinh doanh của ông.

Khi bạn đưa ra được 20 câu trả lời, hãy xem lại chúng một cách cẩn thận và sau đó chọn ít nhất một ý tưởng mà bạn sẽ thực hiện ngay lập tức. Đây là phần then chốt của quá trình. Bạn thực hiện một ý tưởng mới càng nhanh thì bạn sẽ càng thực hiện được thêm nhiều ý tưởng để giải quyết vấn đề đó hay đạt được mục tiêu đó. Bạn suy ra và thử nghiệm càng nhiều ý tưởng thì càng có nhiều khả năng mình sẽ thực hiện đúng việc vào đúng lúc một cách chính xác. Bạn sẽ có được cái mà những người khác gọi là sự may mắn.

Trở thành một bộ máy sản sinh ý tưởng

Nếu bạn áp dụng kỹ năng động não này 5 ngày trong một tuần đối với các mục tiêu hay các vấn đề của bạn, việc suy ra 20 ý tưởng mỗi ngày, thì bạn sẽ sản sinh được 100 ý tưởng mỗi tuần. Qua khoảng 50 tuần, bạn sẽ sản sinh được 5.000 ý tưởng mới và giả sử

bạn không bận tâm suy nghĩ vào các ngày cuối tuần hay trong các ngày nghỉ của bạn.

Nếu bạn thực hiện một trong 20 ý tưởng mới của bạn mỗi ngày, 5 ngày trong một tuần, 50 tuần trong một năm, bạn sẽ thực hiện được 250 ý tưởng mới chỉ trong mỗi năm. Khi bạn xét thấy rằng một người bình thường chỉ nghĩ về ba hay bốn ý tưởng mới mỗi năm, và thường không làm bất cứ điều gì với chúng, điều này sẽ mang đến cho bạn một lợi thế to lớn. Đầu óc bạn sẽ tiếp tục nảy ra các ý tưởng và các sự hiểu biết mới. Bạn sẽ thấy được các cơ hội và các khả năng xung quanh bạn trong suốt cả một ngày dài.

Các ý tưởng là các chìa khóa cho tương lai. Các ý tưởng là những bàn đạp dẫn tới việc đạt được mọi mục tiêu. Các ý tưởng là những gì bạn sử dụng để vượt qua các trở ngại. Các ý tưởng là các công cụ mà bạn sử dụng để giải quyết các vấn đề. Chính các ý tưởng sẽ làm cho bạn giàu hơn, hạnh phúc hơn, làm bạn hài lòng hơn, thỏa mãn và thành công hơn. Chính trong các ý tưởng mới có chứa đựng tất cả các yếu tố quan trọng của vận may.

Khi bạn sử dụng kỹ năng động não, việc đầu tiên bạn thực hiện trong mỗi buổi sáng, bạn sẽ kích thích bộ não của bạn trong suốt cả ngày. Bạn sẽ thấy được các khả năng và các tiềm năng xung quanh bạn. Những người khác sẽ bị ngạc nhiên với việc bạn nghĩ về các cách mới để đạt được các mục tiêu và tìm các giải pháp có tính chất sáng kiến đối với các vấn đề liên tục một cách nhanh chóng như thế. Và bạn càng phát triển được danh tiếng với sự sáng tạo và sự đổi mới thì bạn sẽ thu hút được nhiều cơ hội đến với bạn để bạn sử dụng những khả năng suy nghĩ mới của mình.

Quyết tâm thực hiện các ý tưởng của bạn

Có hai cách cơ bản mà mọi người đáp ứng lại các ý tưởng mới như động não. Đó là những người lắng nghe và đồng ý và sau đó đi về nhà và không làm bất cứ việc gì. Kế đến là có một vài người, 10% những người đứng đầu, một ít những người sáng tạo như chính bạn, những người học được phương pháp động não này và thực hiện nó ngay lập tức.

Điều cần thiết trong quá trình của việc tạo sắc thái tương tai của chính bạn là bạn phát triển thói quen *hành động một cách nhanh chóng* với ý tưởng hay khi bạn biết được nó. Có một mối quan hệ trực tiếp giữa việc bạn thực hiện nhanh như thế nào sau khi có được một ý tưởng với khả năng bạn sẽ không thực hiện ý tưởng đó ở mức độ nào. Thế giới có đầy các ý tưởng, nhưng chỉ có một vài người nắm được chúng và thực thi chúng. Nếu bạn có một ý tưởng hay một sự hiểu biết sâu sắc và bạn không thực hiện bất cứ điều gì với nó, bạn sẽ không lấy làm ngạc nhiên nếu không có điều gì thay đổi với bạn.

Với một sự ước lượng, một người bình thường có ba hay bốn ý tưởng mỗi năm xuất phát từ công việc, bất cứ ý tưởng nào trong số chúng sẽ có thể làm cho người đó trở thành một triệu phú, nhưng người đó không làm bất cứ điều gì với chúng. Bao nhiêu lần bạn có được một ý tưởng về một sản phẩm hay dịch vụ mới; sau đó, một vài năm sau, bạn thấy được một cá nhân hay công ty khác đưa ra sản phẩm với cùng ý tưởng và kiếm được cả triệu đôla? Sự khác biệt duy nhất giữa bạn và người hay công ty khác là bạn không thực thi ý tưởng của bạn trong khi cá nhân hay tổ chức khác nắm được ý tưởng đó và thực hiện nó một cách nhanh chóng mà họ có thể thực hiện. Hãy nhớ rằng, như cầu thủ hockey vĩ đại Wayne Grezky trước đây đã từng nói: “Bạn bỏ lỡ mọi cơ hội làm bàn do bạn không chịu dứt điểm”.

Tin tưởng vào các khả năng trí tuệ của bạn

Đừng thất vọng về chính bạn quá sớm! Sự thật rằng bạn có thể bắt kịp với một ý tưởng hay sự nhận biết sâu sắc có nghĩa là bạn chắc chắn có trong mình khả năng để thực hiện nó. Do các Quy luật thu hút và Quy luật hoạt động siêu ý thức, bạn sẽ thu hút vào cuộc sống của bạn mọi thứ mà bạn cần để làm cho ý tưởng và mục tiêu của bạn trở thành hiện thực. Nhưng điều quan trọng là mục tiêu hay kế hoạch của bạn phải rõ ràng và bạn mong muốn điều đó phải đủ mãnh liệt.

Việc động não vừa kích thích vỏ não hình lưới của bạn vừa gia tăng tính nhạy cảm và sự nhận thức của bạn đối với những điều diễn ra

xung quanh bạn. Bạn bắt đầu nhận biết mọi mối quan hệ giữa những người, những sự kiện và những sự việc khác nhau. Bạn khai triển một dòng các ý tưởng và các sự nhận biết vững chắc mang đến cho bạn các câu trả lời và các giải pháp có thể giúp bạn tiến một cách nhanh chóng hơn tới các mục tiêu của bạn.

Việc kích thích sự sáng tạo ở mức tối đa

Trí tuệ siêu ý thức của bạn được kích thích bởi ba nhân tố quan trọng nhất. Đó là: (1) các mục tiêu có khát vọng mãnh liệt; (2) những vấn đề cấp bách; và (3) các câu hỏi được diễn đạt tốt. Bạn sẽ không ngừng sử dụng cả ba nhân tố này để gia tăng các khả năng sáng tạo của bạn ở mức tối đa.

Các mục tiêu có khát vọng mãnh liệt, được ủng hộ bởi lòng ham muốn, sự nhiệt tình và sự kích thích mãnh liệt, kích hoạt trí tuệ siêu ý thức của bạn và khuyến khích bạn đạt đến các mức độ nhận thức cao hơn về các khả năng xung quanh bạn.

Những vấn đề cấp bách, mà bạn khao khát giải quyết một cách mãnh liệt, được phụ họa bởi việc luyện tập động não thường xuyên, kích thích sự sáng tạo của bạn và hướng bạn đến việc hành động.

Và cuối cùng là *các câu hỏi được diễn đạt tốt* kích thích việc suy nghĩ của bạn là cách mạnh mẽ để kích thích các ý tưởng mới và mở trí óc bạn ra với các cách thực hiện mới về điều gì đó.

Hãy là một người giải quyết vấn đề chuyên nghiệp

Đôi lúc tôi nói với các thính giả tham dự các hội nghị chuyên đề của tôi, thường quy tụ vài trăm hay thậm chí vài ngàn người, là tôi biết từng người trong số họ làm gì để sống.

Tôi có thể nhìn thấy các khuôn mặt mỉm cười đầy hoài nghi sau lưng tôi trong khi họ tự hỏi, “Làm thế nào ông ấy có thể biết được tôi làm những gì?” Nhưng câu trả lời thật đơn giản. Tôi nói với họ, “Cho dù chức danh công việc của bạn có là gì đi chăng nữa, thì công việc thật sự của bạn là người giải quyết vấn đề. Đây là những gì bạn

thực hiện trong suốt cả ngày. Ở đâu không có các vấn đề được giải quyết, ở đó không có bất cứ công việc nào. Các vấn đề càng lớn, càng khó khăn, càng phức tạp và càng nguy hiểm hơn, thì càng có nhiều cơ hội hơn dành cho bạn để bạn được trả nhiều lương hơn và được thăng tiến nhanh hơn".

Những người được trả lương cao nhất trong mỗi ngành là những người giải quyết vấn đề tốt nhất trong ngành đó. Và hãy nhớ rằng, một mục tiêu không đạt được chỉ là một vấn đề không giải quyết được. Công việc của bạn là tìm ra các cách vượt lên, tiếp cận và vượt qua bất cứ cản trở hay khó khăn nào mà nó được trải lên trên con đường của bạn. Khả năng của bạn để giải quyết các vấn đề sẽ quyết định toàn bộ chất lượng cuộc sống của bạn, cả ở nhà và tại nơi làm việc.

Giải quyết các vấn đề của bạn một cách có hệ thống

Việc sử dụng phương pháp có hệ thống thường xuyên đối với việc giải quyết các vấn đề kích hoạt trí tuệ siêu ý thức của bạn. Điều này đòi hỏi việc luyện tập phương pháp bảy bước đơn giản đã được chứng minh. Phương pháp này cho phép bạn sử dụng nhiều khả năng suy nghĩ của bạn hơn bạn có thể có nếu bạn lao mình ngay vào một trở ngại hay khó khăn theo cách mà hầu hết mọi người đều làm.

Việc giải quyết vấn đề có hệ thống là một chuẩn mực của thiên tài trong mỗi một lĩnh vực. Các cuộc phỏng vấn và nghiên cứu có phạm vi rộng lớn cho thấy rằng các thiên tài tiếp cận mỗi sự khó khăn với một phương pháp luận đặc biệt và quá trình nhận định vấn đề và cách giải quyết vấn đề. Khi bạn bắt đầu sử dụng cùng một loại phương pháp như vậy, bạn cũng bắt đầu vận dụng ở các mức độ của thiên tài.

Ngoài ra, cách tiếp cận bất cứ vấn đề nào có tổ chức cho phép bạn sử dụng nhiều khả năng trí tuệ của bạn hơn trong việc giải quyết vấn đề đó. Một bước tiếp cận có hệ thống kích hoạt trí tuệ siêu ý thức của bạn mang đến cho bạn các sự nhận biết và các ý tưởng bạn cần bất cứ lúc nào.

Tiếp cận vấn đề với sự tự tin

Bước *đầu tiên* trong việc giải quyết vấn đề có hệ thống đối với bạn là tiếp cận vấn đề với một sự mong đợi, bình tĩnh, tự tin mình có một giải pháp hợp lý, khả thi đang chờ được khám phá ra. Sự tiếp cận này làm cho bạn bình tĩnh, làm cho các dây thần kinh của bạn dịu đi và khai mở óc sáng tạo của bạn ra về tất cả các phương diện khác nhau mà bạn có thể bắt đầu giải quyết vấn đề đó. Bạn nên thừa nhận, từ lúc bắt đầu, mọi vấn đề đều có chứa đựng trong nó các hạt giống giải pháp của chính nó. Giải pháp là phần lật ra khía cạnh của vấn đề chính. Nó đang nằm ở đó, chờ đợi bạn tìm ra nó.

Hãy *đặt nặng về cách giải quyết* hơn đặt nặng đến vấn đề. Hãy nghĩ về phương diện hành động tích cực bạn có thể đảm nhận và những gì có thể *được thực hiện* hơn là người chỉ muốn chê trách. Khi bạn tiếp tục suy nghĩ và nói về phương diện giải pháp có thể thực hiện được, bạn sẽ trở thành người lạc quan hơn, bình tĩnh hơn và sáng tạo hơn trong các phản ứng và các câu trả lời của bạn.

Thay đổi việc dùng lời nói của bạn

Bước *thứ hai* để bạn xác định vấn đề như một *sự thử thách,* hay thậm chí tích cực hơn, như một *cơ hội.* Các lời nói là quan trọng. Lời nói có một năng lực tạo ra các cảm xúc, hoặc tích cực hoặc tiêu cực. Sự lựa chọn các từ nào đó trong việc mô tả một vấn đề có thể gia tăng hay hạ thấp huyết áp, nhịp tim, nhịp thở. Những lời nói có thể làm cho bạn hạnh phúc và sáng tạo hay giận dữ và phản kháng.

Một từ như *vấn đề* là một từ tiêu cực. Nó tạo ra sự căng thẳng và sự lo lắng. Nó có thể gây ra sự lo lắng và stress. Hãy tưởng tượng cách bạn cảm nhận khi một người nào đó gọi điện cho bạn và nói một cách khẩn cấp, “Chúng ta có một vấn đề thực sự rắc rối!”. Ngay lập tức bạn trở nên không thoải mái và lo lắng. Nhưng nếu bạn xem xét đến mọi vấn đề hay sự khó khăn như là một *sự thử thách* hay như là một *cơ hội,* thì bạn sẽ trả lời với một sự bình tĩnh và rõ ràng hơn.

Bí quyết thành công lớn lao

Trong 22 năm phỏng vấn những người thành công nhằm tìm kiếm bí quyết của sự thành công, Napoleon Hill đã khám phá ra rằng mỗi một người trong số họ cuối cùng cũng đã có quyết định rằng, *trong mỗi một sự thất bại hay khó khăn nào đó đều chứa đựng các hạt giống của một lợi thế hay lợi ích ngang bằng hay lớn hơn.*

Công việc của bạn là phải xem mọi khó khăn như một thử thách được gửi đến để làm cho bạn thông minh hơn và tốt hơn, và sau đó nghiên cứu khó khăn đó để tìm ra lợi thế hay lợi ích có thể tồn tại trong nó. Điều đáng mừng là bạn sẽ luôn tìm được một điều gì đó tốt đẹp hay có lợi có thể giúp bạn giải quyết vấn đề.

Sự rõ ràng là chìa khóa

Bước *thứ ba* trong phương pháp có hệ thống này là nhận biết rõ vấn đề hay sự thách thức một cách rõ ràng. Hãy tự hỏi chính mình, “Vấn đề chính xác là gì?” Hãy viết nó ra giấy. Vạch nó ra một cách rõ ràng trên giấy. Một vấn đề được vạch rõ một cách đúng đắn là đã giải quyết được một nửa vấn đề đó. Sự chẩn đoán chính xác là một nửa còn lại của việc giải quyết.

Khi bạn đã chỉ rõ vấn đề một cách rõ ràng, hãy tự hỏi chính mình, “Vấn đề chính xác là gì?” Hãy nhớ rằng những câu hỏi được diễn đạt tốt là một tác nhân kích thích có tác động mạnh cho sự sáng tạo. Bạn càng có nhiều cách khác nhau mà bạn có thể nêu rõ và trình bày lại vấn đề của bạn theo hình thức các câu hỏi, thì bạn sẽ tạo nên được càng nhiều ý kiến và cách thức khác nhau cho việc giải quyết vấn đề đó. Bạn có thể nói những điều như: “Doanh thu của chúng ta không cao như chúng ta mong muốn” hay “Chúng ta hiện đang không bán được nhiều sản phẩm hay dịch vụ của chúng ta như chúng ta mong muốn”.

Với những định nghĩa này, các cách thức mới cho việc giải quyết vấn đề sẽ được chỉ ra. Thậm chí bạn có thể nói: “Các đối thủ cạnh tranh của chúng ta đang bán các sản phẩm và các dịch vụ của chúng ta nhiều hơn so với chúng ta” hay “Những người bán hàng của chúng ta hiện chưa kết toán đủ doanh số cho chúng ta để đạt được các mục tiêu về khối lượng” hay “Các khách hàng của chúng

ta đang ngày càng mua nhiều các sản phẩm và dịch vụ của các đối thủ cạnh tranh nhiều hơn mua của chúng ta".

Bạn càng trình bày lại vấn đề, càng đáp ứng cho nó trở thành giải pháp. Mỗi một định nghĩa mới của vấn đề hay mục tiêu dẫn bạn đến một phương hướng khác và thường là những phương hướng hữu ích hơn.

Nhận dạng các nguyên nhân có thể tồn tại

Bước *thứ tư* trong việc giải quyết vấn đề có hệ thống là việc bạn nhận biết được tất cả các nguyên nhân có thể tồn tại của vấn đề. Hãy tìm kiếm cả những nguyên nhân hiện hữu và cả các nguyên nhân bị che giấu. Hãy kiểm tra các giả định của bạn. Hãy tự hỏi chính bạn rằng: "Điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta hoàn toàn sai trong việc giải quyết với tình huống hiện tại này?" Nếu bạn đang thực hiện một cách chính xác điều trái ngược với những gì bạn nên làm, ngay bây giờ, thì bạn sẽ phải có những thay đổi nào?

Các giả định sai lầm có trong nguồn gốc của mọi sự thất bại. Bạn có thể đã vô tình thừa nhận một điều gì đó không đúng về sản phẩm, dịch vụ, thị trường, sự cạnh tranh hay các khách hàng của bạn. Tất cả nghiên cứu mang tính khoa học đáng tin cậy phải dựa trên việc kiểm tra thấu đáo các giả thuyết hay các giả định của bạn. Các giả thuyết và giả định của bạn là gì? Làm thế nào bạn có thể kiểm tra được chúng?

Quyết định tất cả các giải pháp có thể thực hiện được

Bước *thứ năm* trong phương pháp có hệ thống này là để bạn quyết định tất cả các giải pháp có thể thực hiện được. Hãy viết ra các giải pháp rõ ràng và sau đó là một vài giải pháp không rõ ràng cho lắm. Hãy chọn những giải pháp trái ngược với các giải pháp rõ ràng. Đôi khi giải pháp là không làm bất cứ điều gì cả. Đôi khi giải pháp là thực hiện một điều gì đó hoàn toàn khác biệt. Bạn càng có thể đưa ra được nhiều giải pháp hơn dựa theo sự định nghĩa đúng đắn của bạn về vấn đề, và định nghĩa của bạn về các nguyên nhân của vấn

đề, thì càng có nhiều khả năng bạn sẽ đạt được giải pháp lý tưởng hơn hay sự kết hợp giữa các ý tưởng.

Đưa ra một quyết định

Bước *thứ sáu* dành cho bạn là việc đưa ra một quyết định giữa các giải pháp khác nhau mà bạn đã khai triển. Có bất cứ quyết định nào thường tốt hơn là không có một quyết định nào. Một quyết định rõ ràng, dứt khoát của bất cứ hình thức nào đều kích thích sự sáng tạo, tạo ra năng lượng và kích hoạt trí tuệ siêu ý thức của bạn. Hãy sẵn sàng đưa ra quyết định và nếu bạn có một thông tin mới, hơn nữa hãy sẵn sàng để thay đổi hay sửa đổi quyết định của bạn.

Quy trách nhiệm cho các kết quả

Bước *thứ bảy* để bạn hoàn toàn chịu trách nhiệm về chính mình hoặc quy trách nhiệm cho một người nào khác về việc thực hiện giải pháp. Sau đó bạn thực hiện theo quyết định. Hãy bắt đầu càng nhanh càng tốt. Đừng trì hoãn hay chậm trễ.

Hết sức ngạc nhiên là có biết bao nhiêu người đã thay đổi toàn bộ cuộc sống của họ bằng cách thông qua quá trình đưa ra quyết định này và sau đó tiến hành thực hiện ngay lập tức một vài hành động cụ thể để giải quyết vấn đề của họ hay đạt được mục tiêu của họ.

Hãy nhớ rằng, những người thành công không phải là những người luôn luôn đưa ra các quyết định đúng đắn. Nhưng, họ đã đưa ra được các quyết định đúng đắn.

Ngay khi bạn thực hiện một quyết định, ngay lập tức bạn sẽ có được một phản hồi từ các hành động của bạn. Phản hồi này cho phép bạn tự hiểu chỉnh mỗi khi bạn ra khỏi đường đi của bạn. Khi bạn hiệu chỉnh cách giải quyết của bạn và thực hiện một hành động mới, bạn sẽ có được nhiều phản hồi hơn mà bạn có thể học hỏi từ đó. Bạn trở nên khôn khéo hơn và có đủ năng lực hơn. Kết quả là bạn bắt đầu di chuyển ngày càng nhanh hơn về phía mục tiêu của bạn.

Giải thoát thiên tài bên trong con người bạn

Có hai phương pháp chủ động – việc động não và cách thức có hệ thống đối với việc giải quyết vấn đề – sẽ cho phép bạn đạt được các mục tiêu của bạn ngày càng nhanh hơn so với việc có lẽ bạn chưa bao giờ tưởng tượng có thể thực hiện được. Ngoài ra, có một vài hoạt động *bị động* mà bạn có thể áp dụng đối với việc giải quyết vấn đề và với việc đạt được mục tiêu. Những cách thức này cho phép bạn sử dụng các mặt sâu hơn của bộ óc bạn.

Quy luật thư giãn nói rằng, trong tất cả mọi hoạt động tinh thần, sự nỗ lực chinh phục chính bản thân nó. Điều này có nghĩa rằng bạn càng thư giãn nhiều hơn, không nghĩ đến và giao các vấn đề đó cho trí tuệ siêu ý thức của bạn, thì nó sẽ càng giải quyết chúng một cách nhanh hơn cho bạn.

Có một vài phương pháp bị động bạn có thể sử dụng để kích hoạt trí tuệ siêu ý thức của bạn. Để bắt đầu với, một vài điều đơn giản như việc mơ mộng là một cách tuyệt vời để thư giãn đầu óc của bạn. Trong trạng thái bình tĩnh này, các ý tưởng đột phá sẽ thường nảy ra trong suy nghĩ của bạn. Bằng cách lắng nghe nhạc cổ điển, đi dạo trong môi trường thiên nhiên, hay chỉ bằng việc ngồi, thư giãn, trầm tư hay thưởng ngoạn, bạn mở tâm trí của bạn cho các nguồn cảm hứng, các ý tưởng và các trực giác mà có thể giúp bạn tiết kiệm hàng ngàn đôla và nhiều năm làm việc nặng nhọc.

Luyện tập trạng thái ở yên một mình

Có lẽ phương pháp bị động tốt nhất của tất cả các phương pháp dành cho ý nghĩ sáng tạo là *trạng thái ở yên một mình.* Cách bạn thực hành trạng thái ở yên một mình thật đơn giản. Đầu tiên, bạn tìm một nơi mà ở đó bạn có thể ngồi một cách thanh thản và hoàn toàn yên lặng. Thứ hai, hãy làm cho chính bản thân bạn dễ chịu và hít một vài hơi dài để thư giãn và tập trung vào chính bạn. Thứ ba, trong sự yên lặng và yên tĩnh này, hãy kiên quyết ngồi yên trong vòng từ 30 đến 60 phút. Cố gắng không đứng dậy, không uống cà phê, không hút thuốc hay thậm chí không nghe nhạc. Chỉ hoàn toàn

ngồi yên và chờ đợi trong sự tĩnh lặng để nghe được nguồn cảm hứng bộc bạch ra với bạn.

Khi bạn biết rõ về những gì bạn mong muốn, trí tuệ siêu ý thức của bạn sẽ được kích thích và mang đến cho bạn các ý tưởng để đạt được điều bạn mong muốn. Khi bạn động não trước khi luyện tập trạng thái ở yên một mình, bạn sẽ gia tăng việc hoạt động trí óc của bạn đến một tình trạng tỉnh táo cao độ. Bạn tập trung trí tuệ có ý thức của bạn vào một giải pháp. Sau đó, trong trạng thái ở yên một mình, trí tuệ siêu ý thức của bạn bắt đầu hoạt động. Khi bạn ngồi một cách thanh thản trong sự yên lặng và lắng nghe câu trả lời, bạn sẽ thường nhận được những sự hiểu biết sâu sắc mà có thể thay đổi toàn bộ phương hướng của cuộc đời bạn.

Chìa khóa dành cho tương lai của bạn

Việc giải phóng các sức mạnh của trí óc bạn là chìa khóa cho việc tạo ra tương lai của chính bạn.Bạn là một thiên tài tiềm năng. Bạn có tất cả trí thông minh mà bạn sẽ cần trong bạn, ngay bây giờ, để đạt được bất cứ mục tiêu nào bạn có thể đặt ra cho chính mình. Chính sự thật bạn có thể viết ra và hình dung thì nó có nghĩa điều đó hoàn toàn có thể xảy ra với bạn. Các câu hỏi duy nhất là: Bạn mong muốn nó điều đó mãnh liệt đến mức nào? Và bạn có sẵn sàng trả giá trước để có được nó không? Chỉ bạn mới có thể trả lời các câu hỏi này.

Khi bạn bắt đầu nảy sinh một dòng ý tưởng miên man đến việc đạt được mục tiêu, bạn sẽ bắt đầu chuyển lên phía trước nhanh hơn bạn đã từng làm trước đây. Nhìn từ bên ngoài cứ như là bạn đang lợi dụng được vận may, nhưng nó không hoàn toàn là sự may mắn.

Bài tập thực hành

Những gì bạn cần thực hiện:

1. Hãy đọc, học hỏi và phát triển vốn từ vựng của bạn hàng ngày; bạn càng biết được nhiều từ; bạn càng có thể nghĩ và có thể đưa ra các quyết định tốt hơn.

2. Luyện tập động não cho mỗi một vấn đề hay mục tiêu; hãy viết mục tiêu hay vấn đề của bạn dưới dạng một câu hỏi và rồi đưa ra 20 câu trả lời cho câu hỏi đó. Thực hiện ngay ít nhất một trong số các câu trả lời của bạn.

3. Hãy xem xét mọi vấn đề hay tình trạng khó khăn như một cơ hội tương đương hoặc tốt hơn hay lợi ích nằm trong đó; bạn sẽ luôn luôn tìm ra được điều đó.

4. Tiếp cận mỗi một vấn đề hay một trở ngại một cách có hệ thống và hợp lý; xác định mọi nguyên nhân có thể xảy ra, xác định mọi giải pháp có thể có và sau đó đưa ra quyết định. Hãy thực hiện.

5. Hãy trở thành một người đặt nặng về giải pháp, luôn nghĩ và nói về những gì có thể thực hiện được để gỡ bỏ rào cản hay để đạt được mục tiêu.

6. Hãy hoàn toàn tin tưởng vào khả năng giải quyết bất cứ vấn đề nào của bạn và vượt qua bất cứ trở ngại nào trên đường dẫn đến mục tiêu của bạn.

7. Khơi nguồn trí tuệ siêu ý thức của bạn bằng cách nuôi dưỡng nó với các mục tiêu rõ ràng, sự mong đợi tích cực, dành thời gian cho việc ở yên một mình và thư giãn, và những lời khẳng định quả quyết của bạn. Đây chính là sức mạnh to lớn nhất.

Nguyên tắc 9Kết quả quyết định phần thưởng

“Chính thành công của tôi xuất phát từ sự chăm chỉ làm việc ngay ở công việc mỗi ngày”.

Johnny Carson

Mọi người nói rằng bạn là người may mắn khi bạn đạt được thành công lớn nhanh hơn và dễ dàng hơn so với những người khác, nhưng mọi việc xảy ra được dựa vào *các khả năng có thể xảy ra.* Những người thành công là những người luôn hành động, dù lớn hay dù nhỏ, để gia tăng khả năng họ sẽ đạt được các mục tiêu của họ. Họ cho thành công của mình là do tính cách của chính cá nhân họ và đặc biệt là do sự sẵn sàng làm việc chăm chỉ hơn so với những người khác. Những người thất bại thường đỗ lỗi cho sự không may mắn của họ, cho vận rủi và đổ lỗi cho những người khác và các trường hợp khác.

Nguyên tắc thành công cho đến cuối cùng là khả năng đạt được các kết quả mà người ta đang sẵn sàng thanh toán cho bạn, giúp bạn thăng tiến, giúp bạn tiến bộ, mở các cánh cửa cho bạn và đưa bạn lên đến những đỉnh cao trong nghề nghiệp của bạn.

Thành quả xác định các phần thưởng của bạn

Nguyên tắc thành quả cho rằng, *các phần thưởng của bạn sẽ luôn ngang bằng với số lượng, chất lượng và chiều dài thời gian để bạn đạt được thành quả đem lại cho người khác.*

Mọi người đều ích kỷ, luôn luôn muốn được người ta lắng nghe chính tiếng nói của cá nhân mình - WII - FM. Những chữ viết tắt này là của câu hỏi: Ở đó dành cho tôi cái gì? (What’s In It For Me?). Đây chính là những gì mọi người muốn biết. Chúng ta đánh giá những người khác về mặt khả năng của họ giúp đỡ chúng ta có được

những điều mà chúng ta mong muốn – về tài chính, vật chất, cảm xúc, về mặt trí tuệ và về mặt chính trị. Những người có thể giúp chúng ta có được thành quả hay các kết quả chúng ta mong ước là những người mà chúng ta tôn trọng và tán thưởng nhất.

Sự đóng góp là một chìa khóa

Nguyên tắc của sự đóng góp có liên đới một cách chặt chẽ với nguyên tắc thành quả. Nguyên tắc cho rằng: “Phần thưởng về tài chính của bạn trong cuộc sống sẽ luôn tỷ lệ trực tiếp với giá trị của việc đóng góp mà bạn tạo ra cho những người khác, khi họ coi nó có giá trị”.

Trong nền kinh tế thị trường, khách hàng là thượng đế. Khách hàng quyết định giá cả về tất cả sản phẩm và dịch vụ họ chịu thanh toán. Khách hàng trả tất cả thù lao, tiền công, và tiền hoa hồng cho việc mua sắm của mình. Mọi người đều làm việc cho khách hàng. Sam Walton trở nên nổi tiếng với câu nói: “Tất cả chúng ta đều có cùng một ông chủ, đó chính là khách hàng, và người đó có thể sa thải chúng ta bất cứ ngày nào bằng cách chọn một nơi mua sắm khác”.

Các công ty thường người ta không ấn định tiền công hay tiền lương. Họ chỉ đơn thuần thực thi các quyết định của thương trường. Các công ty tạo ra và giữ các khách hàng của mình bằng cách kết hợp các nhân tố sản xuất với các nỗ lực của công nhân viên để sản xuất ra các sản phẩm và các dịch vụ cho mục đích kinh doanh. Nếu họ thực hiện chức năng này và bán đủ những gì họ sản xuất với một mức lời vừa đủ, thì công ty sẽ tiếp tục hoạt động. Và ngược lại.

Công việc của bạn là một phần của tiến trình này. Bạn được trả tiền cho sự đóng góp mà bạn tạo ra cho các khách hàng hiện tại của bạn. Bạn có thể gia tăng số tiền mà bạn kiếm được bằng cách gia tăng chất lượng và số lượng của sự đóng góp mà bạn tạo ra cho công việc của bạn. Về lâu dài, sẽ không còn cách nào khác cho bạn đóng góp nữa.

Nguyên nhân của tình trạng bấp bênh trong công việc

Có rất nhiều người đau khổ vì tình trạng bấp bênh trong công việc và sự trì trệ hay sự giảm sút của mức thu nhập vì họ đã không tiếp tục gia tăng giá trị của sự đóng góp của mình cho chủ của họ. Ngày nay, thành phần giá trị nhất của sản phẩm hay dịch vụ là lượng kiến thức và kỹ năng góp phần vào trong nó. Nếu một người ngừng học hỏi và phát triển khả năng của mình ngày càng cao hơn, giá trị đóng góp của anh ấy sẽ dần dần sụt giảm theo thời gian, như mực nước trong cái xô có lỗ thủng. Người đó sẽ không tránh khỏi trải qua đến hồi kết thúc, ngừng sản xuất, phải cắt giảm, kéo dài thời gian bị thất nghiệp và tiếp tục lo lắng về vấn đề tài chính.

Bạn đạt được sự ổn định trong công việc và mức thu nhập cao hơn bằng cách cống hiến chính mình cho việc cải thiện và gia tăng thành quả bạn làm cho người khác và bằng cách gia tăng sự đóng góp mà bạn tạo ra đối với cuộc sống của họ và công việc. Theo quy luật tương ứng, *tiêu chuẩn cuộc sống của bạn ở bên ngoài sẽ là hình ảnh phản chiếu của giá trị bạn chuẩn bị cho chính con người ở bên trong mình.*

Hãy trở thành người thiên về thành quả một cách mãnh liệt

Một trong những cách nhanh nhất để bạn giữ nguyên vị trí là người quan trọng trong công việc của bạn là trở thành một người thiên về thành quả một cách mãnh liệt. Việc thiên về thành quả là một đặc tính quan trọng của những người được trả lương cao nhất và được kính trọng nhất trong mỗi một công ty và lãnh vực cố gắng.

Theo Theodore Leavitt, chủ nhiệm khoa Thương mại tại trường đại học Harvard, tài sản quý giá nhất mà một công ty có được chính là danh tiếng của chính nó. Danh tiếng của nó là việc nó được các khách hàng biết đến như thế nào. Danh tiếng của một công ty là cách các khách hàng và những người khác trong thương trường nói và mô tả về công ty đó cho những người khác. Một công ty với một danh tiếng rất tốt về các mặt hàng và các dịch vụ luôn luôn có thể bán và tính giá cao hơn so với một công ty có một danh tiếng yếu kém hay không có danh tiếng gì cả.

Tập đoàn điện tử Sony là một điển hình thích hợp về vấn đề này. Công ty có một danh tiếng trên toàn thế giới về chất lượng và sự đổi mới công nghệ. Cái tên Sony trên một sản phẩm có thể gia tăng giá trị được biết đến của sản phẩm đó từ 20% cho tới 30%, cho dù nó có thể giống hệt với cùng một sản phẩm trên cùng một kệ hàng, nhưng với một tên thương hiệu ít người biết đến.

Cũng giống như một công ty, danh tiếng cá nhân của bạn cũng là một tài sản quý giá. Danh tiếng của bạn, thương hiệu của bạn, được định rõ như là cách bạn được nhận biết bởi những người mà bạn làm việc cùng hay những người bạn làm công cho họ, và bởi các khách hàng của bạn. Danh tiếng của bạn được tóm tắt bằng những từ mà mọi người thường sử dụng để mô tả về bạn khi bạn không có mặt ở đó. Mọi điều bạn làm nhằm cải thiện chất lượng danh tiếng, cải thiện giá trị của bạn được nhận biết, và giá trị của những việc bạn làm. Và có lẽ phần quan trọng nhất về danh tiếng của bạn là khả năng đạt được thành tích mà bạn được thuê làm.

Chất lượng ảnh hưởng tới phần thưởng của chính nó

Mỗi khi một công ty có được một danh tiếng tốt mang lại cho các sản phẩm và các dịch vụ chất lượng, thì các khách hàng sẽ sắp hàng để mua sản phẩm hay các dịch vụ từ công ty đó. Khi bạn có được một danh tiếng về việc thực hiện được một công việc xuất sắc, thì mọi người cũng sẽ sắp hàng để mua các dịch vụ của bạn. Thói quen làm việc tốt của bạn xếp bạn vào một loại người khác với những người chỉ làm việc ở mức bao nhiêu cần để họ tránh khỏi bị phê bình.

Hãy tưởng tượng rằng bạn đi đến bác sĩ vì bị đau hay một vấn đề gì đó, và vị bác sĩ ấy, sau khi khám xong, đã nói với bạn rằng bạn cần phải có một cuộc phẫu thuật nghiêm trọng đe dọa đến tính mạng. Mối quan tâm hay các câu hỏi đầu tiên của bạn sẽ là gì?

Chắc chắn câu hỏi của bạn sẽ là: “Ai sẽ là bác sĩ tốt nhất để thực hiện việc phẫu thuật này?” Nếu bạn phải cần đến một ca phẫu thuật quan trọng, cho chính bạn hay cho một người thân trong gia đình của bạn, bạn sẽ không bao giờ hỏi rằng “Ai là bác sĩ có giá rẻ nhất

mà tôi có thể có được cho ca phẫu thuật này?" Giá cả sẽ không còn là vấn đề nếu sản phẩm hay dịch vụ đã đủ tầm quan trọng.

Rất nhiều người bán hàng và các nhà quản trị thương mại nghĩ rằng các khách hàng tương lai và các khách hàng chỉ quan tâm về việc có được mức giá thấp nhất. Nhưng giá cả luôn liên quan đến việc bạn đang bán những gì và những gì khác hiện đang có. Khi một khách hàng nói rằng: "Giá của anh quá cao", có nghĩa người đó luôn đề cập chất lượng của bạn ít tương xứng với những gì bạn đang ra giá. Chất lượng của việc chào hàng của bạn liên quan đến lợi ích mà khách hàng đang tìm kiếm là vấn đề then chốt.

Khi bạn phát triển danh tiếng về việc trở thành một trong những người xuất sắc nhất trong lĩnh vực của bạn, bạn sẽ được trả nhiều hơn so với những người bình thường. Bạn sẽ luôn là người được cần đến. Bạn sẽ nhanh chóng biết được rằng những gì mà người ta mong muốn nhiều hơn bất cứ điều gì khác đó chính là chất lượng của thành quả hơn chỉ là đơn thuần ở mức giá thấp.

Hãy sẵn sàng làm việc chăm chỉ

Ngoài chất lượng của công việc, bạn phải sẵn sàng làm việc chăm chỉ. Làm việc chăm chỉ là nhân tố cần thiết cho bất cứ sự thành công lâu dài. Các thói quen làm việc tốt đi liền với những gì người ta thường cho là may mắn. Một người làm việc tốt và có hiệu quả, và thực hiện được nhiều công việc có giá trị cao, đúng hay trước thời hạn quy định, dường như gặp được nhiều giai đoạn có cơ may. Người đó có được nhiều cơ hội hơn để thực hiện công việc có giá trị cao.

Trong mỗi một cơ quan, mọi người đều biết ai là người làm việc chăm chỉ nhất. Mọi người đều biết ai là người làm việc chăm chỉ thứ hai, thứ ba và v.v.. Và những người làm việc chăm chỉ nhất luôn là những người được kính trọng nhất.

Hãy tưởng tượng công ty của bạn đã thuê một công ty chuyên gia năng lực bên ngoài để phỏng vấn mọi người trong công ty của bạn. Những chuyên gia này yêu cầu mỗi người đánh giá từng người làm

việc cùng với họ, từ người họ cảm thấy làm việc chăm chỉ nhất đến những người họ cảm thấy làm việc kém nhất. Những nghiên cứu này sau đó sẽ được tập hợp lại và được đúc kết vào một bản báo cáo duy nhất để trình lên ban quản trị. Chắc chắn bạn sẽ tìm thấy rằng hầu như mọi người trong công ty biết và đồng ý về việc ai là người làm việc tốt nhất và ai là người làm việc yếu nhất, và về vị trí của cả người được xếp loại ở giữa.

Những người thăng tiến lên các vị trí quan trọng thường là những người luôn làm việc chăm chỉ nhất, tận tụy nhất trong lĩnh vực đó. Họ không ngừng tìm kiếm những người giống như họ. Ngưu tầm ngưu, mã tầm mã. Không có cách nào nhanh hơn chúng để bạn thu hút sự chú ý và hỗ trợ của những người có thể giúp bạn hơn việc bạn phát triển danh tiếng trong cơ quan của bạn bằng việc trở thành một trong những người làm việc chăm chỉ nhất ở đó.

Phần đông người ta hay lười biếng

Đáng tiếc, phần đông người ta hay lười biếng. Họ chỉ làm đủ để họ có thể làm tránh bị sa thải. Họ đôi khi hành động như thể họ được quyền thực hiện một công việc, cho dù có làm nó tốt hay không. Sự ảnh hưởng còn mãi từ Thế chiến thứ hai đã tạo ra hai hay ba thế hệ người lao động đã lớn lên với ý niệm rằng họ có thể làm một nửa công việc và có được toàn bộ tiền lương.

Do việc trầm lặng của hệ thống giáo dục của chúng ta, với công việc đào tạo sa sút kết hợp với cao trào của xã hội, nhiều người có thể không còn học hành nghiêm túc, thật chăm chỉ từ lớp 1 đến lớp 12, và ngay cả đã qua đại học, để lấy được một văn bằng hay một trình độ nào đó. Khi họ đi vào thế giới việc làm, đơn giản họ chỉ tiếp tục làm những gì họ đã làm trong nhiều năm.

Lãng phí thời gian là phổ biến

Theo Robert Half International, một người bình thường làm việc ít hơn 50% thời gian mà họ được trả lương. Ngay cả các giám đốc được phỏng vấn một cách riêng biệt đã tự nhận rằng họ đã dành toàn bộ 50% thời gian của họ để làm những việc mà hoàn toàn

không có một chút liên quan nào đến công việc hiện tại của họ và của công ty. Mức lãng phí thời gian trung bình 50% có nghĩa là làm việc nửa nạc nửa mỡ. Thậm chí có nhiều người lãng phí hơn 50% thời gian của họ.

Lãnh vực chủ yếu của việc lãng phí thời gian là việc giao du với nhau vào lúc nhàn rỗi. Theo một nghiên cứu, 37% của mỗi ngày làm việc được sử dụng tán gẫu lúc nhàn rỗi với các đồng nghiệp. 13% khác của việc lãng phí thời gian do việc đi làm hơi trễ, và rời nơi làm việc hơi sớm. Thời gian cũng ngốn vào các giờ nghỉ uống cà phê và ăn trưa kéo dài. Thời gian bị ngốn sạch bởi việc riêng và những cuộc gọi điện thoại cá nhân. Một người trung bình ở Mỹ không thực sự bắt đầu công việc cho đến khoảng 11 giờ sáng. Cho đến lúc đó, người ấy còn đang uống cà phê, đọc báo, kiểm tra mail, nói chuyện với các đồng nghiệp và đang gọi một vài cuộc điện thoại riêng.

Mới đây tôi thực hiện một cuộc phỏng vấn trên truyền hình về việc quản lý thời gian và hiệu lực của cá nhân. Khi tôi đến đài truyền hình tôi được dẫn đi đến các văn phòng và phòng kiểm soát. Trong số 12 người tôi vừa đi qua chỉ có hai người đang làm việc. Còn tất cả những người khác đang tán gẫu về gia đình, bạn bè, hay các trận đá bóng, đang đọc báo, đang uống cà phê hay đang nhìn ra ngoài cửa sổ. Và điều đó là những gì đang diễn ra trong một công ty có ý thức cạnh tranh cao và nằm trong khu vực tư nhân. Chúng ta sẽ phải nghĩ như thế nào về các tiêu chuẩn làm việc trong các bộ máy quan liêu rộng lớn hay các tổ chức của chính phủ!

Làm việc với mức ưu tiên thấp

Điều này thậm chí còn tệ hơn là khi những người không lãng phí thời gian, thì họ thường làm việc với mức ưu tiên thấp, và họ cũng đang làm việc không có hiệu quả. Kết quả là họ hoàn tất được rất ít việc. Công việc họ chồng chất lên và họ đùn đẩy lẫn nhau. Khi áp lực đè nặng, họ vội vã làm cho xong việc và thực hiện một cách kém cỏi. Người ta đã ước tính rằng có đến 25% chi phí của bất cứ công ty nào đều bị ngốn mất bởi việc phải làm lại và tái chế các sản phẩm, các dịch vụ hay các công việc mà đã được sản xuất hay thực hiện không đúng cách.

Một người làm việc bình thường ở Mỹ bắt đầu ngừng làm việc vào khoảng 3 giờ 30 phút vào buổi chiều, cho dù giờ làm việc của họ đến 5 giờ hay 5 giờ 30 phút chiều mới nghỉ. Một vài công ty có một panô trong các phòng của nhân viên ghi rằng: “Trong trường hợp hỏa hoạn, không nên hoảng hốt. Chỉ rời tòa nhà với cùng tốc độ như các bạn thường ra về vào lúc 5 giờ chiều mỗi ngày”.

Tạo ra danh tiếng của chính bạn

Sau đây là câu hỏi dành cho bạn. Bạn có tiếng vì trở thành một trong những người làm việc chăm chỉ nhất và hiệu quả nhất trong công ty của bạn hay không? Có phải người ta ngưỡng mộ bạn và kính trọng bạn như một trong những người đứng đầu trong công ty của bạn không? Bạn có đang tiếp tục được giao nhiều nhiệm vụ hơn và lớn hơn, các trách nhiệm quan trọng hơn và nhiều cơ hội thăng tiến hơn so với bất cứ người nào khác không? Nếu câu trả lời là không, phải chăng đây không là lúc bạn đưa ra quyết định nghiêm túc về tương lai của bạn? Hãy nhớ rằng, cuộc sống này không phải là sự tập diễn dành cho bất cứ điều nào khác.

Quy luật sự nỗ lực được ứng dụng

Quy luật của sự nỗ lực được ứng dụng là nhân tố may mắn quan trọng. Nó cho rằng, *bất cứ mục tiêu, nhiệm vụ hay hoạt động nào đều phải tuân theo những cố gắng để liên tục làm việc chăm chỉ mãi.*

Hầu như bạn không thể đạt được gì trong cuộc sống nếu bạn không chịu làm việc đủ bền bỉ và đủ cần mẫn, và kiên trì đối đầu với bất cứ trở ngại và khó khăn nào cho đến khi bạn đạt được chúng. Làm việc cần mẫn và chăm chỉ luôn luôn là chìa khóa dẫn đến sự thành công lớn.

Hãy luôn luôn làm việc trong thời gian làm việc

Mục tiêu của bạn là trở thành ngôi sao trong lĩnh vực của bạn. Mục đích của bạn là sẽ được gia nhập vào 10% của những người thành tích cao nhất trong công ty của bạn. Kế hoạch của bạn sẽ là phát

triển một danh tiếng như một trong những người tốt nhất về những gì bạn làm. Chìa khóa để đạt được những mục tiêu này thật đơn giản với bạn, đó là bạn hãy luôn làm việc trong thời gian làm việc của bạn!

Ngay bây giờ, hãy đưa ra quyết định là khi bạn đi làm, bạn sẽ luôn luôn làm việc. Bạn sẽ không lãng phí thời gian cho việc giao du với bạn bè hay đọc báo. Bạn sẽ không lãng phí thời gian vào các giờ nghỉ uống cà phê hay vào các giờ ăn trưa. Bạn sẽ không lãng phí thời gian của công ty cho các cuộc điện thoại riêng tư của bạn, vào việc đi mua sắm, vào việc giặt ủi, hay vào việc giặt hấp, hay tính toán thương vụ mới nhất của bạn. Thay vào đó, bạn sẽ *luôn luôn làm việc trong thời gian làm việc của bạn.*

Khi người ta cố can thiệp vào đạo đức nghề nghiệp của bạn bằng cách hỏi bạn xem có nói chuyện một lúc với họ được không, bạn chỉ cần nói với họ rằng: “Vâng được, nhưng không phải bây giờ”. Bạn khuyến khích họ nói chuyện với bạn trước hay sau giờ làm việc hay vào giờ ăn trưa. Nhưng trong lúc đó, bạn nói, “Tôi phải *quay lại làm việc* ngay bây giờ!”

Hãy luôn nhắc đi nhắc lại với chính bạn, như một câu lệnh tích cực mà bạn đã lập trình và khắc sâu vào trí tuệ tiềm thức của bạn, những từ mạnh mẽ như: “Quay lại làm việc! Quay lại làm việc! Quay lại làm việc!”.

Mới đầu thực hiện cách này sẽ chẳng dễ dàng. Khi bạn thôi không lãng phí thời gian cùng với các bạn đồng nghiệp của bạn, họ sẽ làm mọi thứ để kéo bạn trở lại với vị trí của họ. Họ cảm thấy bị đe dọa bởi lời cam kết mới có của bạn để kiếm được tiền lương và hoàn thành được nhiều việc trong ngày làm việc. (Trong các tổ chức đã được thành lập như Công đoàn, việc lãng phí thời gian làm việc còn bị coi nặng nề hơn. Tình trạng dứt khoát phải duy trì năng suất làm việc trung bình quá gắt gao đến nỗi những công nhân viên có năng suất cao sẽ thực sự bị phạt và thậm chí bị sa thải, vì họ làm cho người khác tỏ ra kém cỏi).

Tuy nhiên, bạn phải kiên quyết theo quyết định của bạn. Khi bạn phát triển danh tiếng với việc luôn luôn làm việc trong thời gian làm việc, không những bạn sẽ làm được nhiều việc hơn và trở thành một trong những người đứng đầu trong công việc của bạn mà bạn sẽ còn bắt đầu có được các giai đoạn có cơ may. Bạn sẽ được trả lương cao hơn và được thăng tiến nhanh hơn so với bất cứ người nào khác.

Gia tăng gấp đôi và gấp ba sản lượng của bạn

Khi bạn đã quyết định trở thành người làm việc chăm chỉ và tốt nhất trong công ty của bạn, bạn sẽ nhanh chóng trở thành người sản xuất gấp đôi và gấp ba sản lượng của một người bình thường. Bằng cách sử dụng một loạt các phương pháp và các kỹ thuật đã được chứng minh có hiệu quả cho cá nhân, bạn có thể đột ngột gia tăng các kết quả của bạn và giá trị đóng góp của bạn mà bạn sẽ làm mọi người xung quanh bạn ngạc nhiên. Khi bạn bắt đầu sử dụng các kỹ năng này, những kỹ năng đã được những người có mức lương cao nhất và làm việc tốt nhất trong mỗi tổ chức thực hiện, bạn sẽ hoàn tất được nhiều việc hơn, dễ dàng hơn và có nhiều thời gian rãnh hơn bạn, từ đó có thể tin có thể thực hiện được ngay bây giờ.

Quản lý thời gian và năng suất cá nhân

Có một vài nguyên tắc quan trọng về thời gian mà bạn phải biết. Đầu tiên trong số chúng đó là thời gian không phải dây thun. Nó không thể được kéo dài thêm. Nó gắn với số lượng. Và nó làm theo với một quy tắc quyết tâm hoàn toàn. Đây là một sự thật hiển nhiên mà bạn phải thích nghi vì nó không thể thay đổi được.

Thời gian có giới hạn. Bạn không thể có nhiều hơn nó hiện có. Nhưng thật ra bạn luôn luôn có đủ thời gian, 24 giờ mỗi ngày. Và toàn bộ chất lượng cuộc sống của bạn sẽ được quyết định bởi việc bạn sử dụng những giờ giấc đó như thế nào.

Điểm quan trọng là bạn có thể nêu ra các giá trị và niềm tin thật sự của bạn qua cách bạn sử dụng thời gian của mình. Bạn có thể nói lên một điều nào đó quan trọng như thế nào với bạn bằng cách đo

tổng số thời gian mà bạn sẵn sàng đầu tư vào đó. Các quyết định của bạn về việc sử dụng thời gian cho biết bạn thực sự là ai, bạn thực sự muốn gì và bạn thực sự đang đi đến đâu trong cuộc sống.

Bạn bắt đầu cuộc sống của bạn với một ít tiền và thật nhiều thời gian. Nếu bạn làm việc chăm chỉ, thường xuyên tiết kiệm, và đầu tư một cách cẩn thận, bạn sẽ đi tới đích cuộc sống của bạn với ít thời gian nhưng sung túc về tiền bạc. Trong suốt cuộc đời của mình, bạn tiến hành một loạt việc kinh doanh. Bạn kinh doanh thời gian của bạn để có các thành tích và các phần thưởng trong cuộc sống của bạn. Vào bất cứ thời điểm nhất định, bạn có thể nhìn xung quanh bạn tại nơi bạn đang đứng ngày hôm nay và ước tính xem bạn đã kinh doanh tốt thời gian của mình như thế nào trong những tháng năm đã qua.

Một nhà buôn xuất sắc đáng giá sẽ có được nhiều tiền vào độ tuổi tuổi 40, khoảng 20 năm sau khi bắt đầu làm việc. Người đó đã kinh doanh một khối lượng thời gian đáng kể của mình cho việc học tập. Người đó đã kinh doanh thời gian của mình để đạt được các kỹ năng quan trọng. Người đó đã kinh doanh thời gian của mình cho việc thiết lập các mục tiêu và việc lập kế hoạch cho cuộc sống của mình. Người đó đã kinh doanh thời gian của mình dành cho việc phát triển mang tính cá nhân và chuyên nghiệp. Kết quả là hiện người đó đang kinh doanh thời gian làm việc của mình kiếm được mức thu nhập cao. Điều này cũng phải trở thành mục tiêu của bạn.

Tiết kiệm so với tiêu xài

Một nguyên tắc về thời gian quan trọng khác là nó không thể tiết kiệm được. Thời gian chỉ có thể bị bỏ ra. Nó trôi qua một cách nhanh chóng cho dù bạn có làm điều gì đi chăng nữa. Bạn chỉ có duy nhất một năng lực là quyết định sử dụng thời gian của mình khác biệt như thế nào. Bạn có thể phân phối lại thời gian để tránh khỏi các hoạt động có giá trị thấp hơn và hướng đến các hoạt động có giá trị cao hơn, nhưng bạn không thể tiết kiệm nó.

Những người thành công vì họ biết sử dụng nhiều thời gian của mình vào việc thực hiện những việc có giá trị cao hơn. Họ thực hiện

nhiều việc mà chúng đưa họ đến các mục tiêu của mình nhanh hơn. Những người đạt thành tích thấp và thất bại vì họ làm quá nhiều việc có giá trị thấp, hay không có bất cứ giá trị nào. Họ thực hiện các nhiệm vụ và tham gia vào các hoạt động mà không đưa họ tiến lên về phía những điều họ thực sự mong muốn. Tệ hơn cả, họ lãng phí thời gian vào việc thực hiện những điều mà thực sự đưa họ xa rời các mục tiêu của họ.

Bạn luôn luôn tự do chọn cách bạn sử dụng thời gian của mình như thế nào. Bạn đang phải kiểm soát. Bạn đang ngồi trong ghế của người lái xe. Bạn là kiến trúc sư vận mệnh của chính bạn. Mỗi một khoảnh khắc, bạn có thể quyết định sử dụng thời gian của bạn vào các hoạt động có giá trị cao hay thấp. Tổng số các lựa chọn của bạn sẽ quyết định chất lượng cuộc sống hiện tại và trong tương lai của bạn.

Trí tuệ của bạn là công cụ có năng suất nhất

Khi bắt đầu sự nghiệp của bạn, bạn có thể là những người lao động chân tay hay là những người làm việc văn phòng. Tuy nhiên, ngày nay bạn là một người làm việc *tri thức.* Là một người làm việc tri thức, bạn có hai trách nhiệm chính. Đầu tiên, công việc của bạn là quyết định thực hiện, hơn là phải thực hiện nó như thế nào. Thứ hai là, bạn được tính, không theo cơ sở*các hoạt động* của bạn, như một người lao động chân tay hay một công nhân nhà máy, nhưng theo cơ sở *các thành tích* của bạn. Công việc của bạn được tập trung vào các thành tích tính được mà bạn đã được thuê để thực hiện.

Nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn là trước hết phải nhận ra một cách chính xác, chính xác những gì sẽ được thực hiện và theo thứ tự của tầm quan trọng nào. Sau đó bạn phải tự khép mình vào kỷ luật để thực hiện các nhiệm vụ của bạn theo thứ tự ưu tiên mà bạn đã thiết lập. Đây là chìa khóa dành cho năng suất cá nhân to lớn. Nó thực hiện những gì quan trọng nhất hiện tại, cho dù bất cứ điều gì. Kỷ luật này là một phần cần thiết của việc tạo ra tương lai của chính bạn.

Các nhân tố thành công của cá nhân

Các nhân tố thành công của cá nhân đã được nghiên cứu qua lịch sử của nhân loại, đã có từ các tác phẩm của các nhà triết học xa xưa nhất vào năm 500 trước công nguyên. Trong 100 năm qua, đã có nhiều cuộc nghiên cứu hơn và tốt hơn chủ trương vào các đặc tính của những người thành công hơn toàn bộ các nghiên cứu còn lại trong lịch sử cộng lại với nhau.

Một trong những khám phá quan trọng nhất, được hình thành từ hơn 50 năm nghiên cứu tại Đại học Harvard của tiến sĩ Edward Banfield, là sự thành công hầu hết thuộc về quan điểm. Những gì mà ông và những người khác đã tìm ra là yếu tố quyết định quan trọng nhất của những gì xảy ra với bạn đó chính là thái độ của bạn đối với thời gian. Bạn có nghĩ xa nghĩ gần khi bạn thực hiện các quyết định quan trọng hay không?

Tiến sĩ Banfield đã kết luận rằng những người với *triển vọng mang tính lâu dài,* theo như cách tiến sĩ Banfield gọi, lúc nào cũng thành công hơn so với những người chỉ với một triển vọng mang tính ngắn hạn. Những người với triển vọng mang tính lâu dài đưa ra các quyết định hàng ngày dựa trên vị trí mà họ mong muốn có được trong nhiều năm ở tương lai. Kết quả là, hiện tại họ đưa ra các quyết định dường như chắc chắn đảm bảo rằng họ tạo ra được tương lai như những gì họ thực sự ao ước. Nguyên tắc đó là:*Việc suy nghĩ mang tính lâu dài cải thiện việc đưa ra tính ngắn hạn.*

Bạn bắt đầu phát triển triển vọng mang tính lâu dài bằng cách tưởng tượng rằng cuộc sống lý tưởng của bạn trông sẽ như thế nào trong 10 và 20 năm sau nữa. Bạn dự kiến và hình dung tương lai bạn trông sẽ như thế nào nếu nó hóa ra *một cách hoàn hảo.* Sau đó bạn sẽ quay trở lại với tâm trí của bạn ở thời điểm hiện tại và tự hỏi chính mình: “Ngay bây giờ tôi phải làm gì để bắt đầu việc tạo ra kiểu mẫu tương lai mà tôi thực sự mong muốn?” Sau đó bạn lập kế hoạch các mục tiêu, những ưu tiên và các hoạt động dưới dạng những gì bạn sẽ phải làm để đạt được vị trí mà bạn thực sự muốn đi đến.

Không đến 3% người Mỹ có một triển vọng mang tính lâu dài. Những người này cuối cùng trở thành những người lãnh đạo của

các công ty và gia đình của họ. Họ tiến tới vị trí đứng đầu trong hầu hết các tổ chức. Họ thâu tóm việc kiểm soát phần lớn tiền bạc và tài sản trong đất nước. Họ bắt đầu tiết kiệm và đầu tư từ rất sớm trong cuộc sống, và vào thời gian họ nghỉ hưu hay từ nhiều năm trước, họ là những người độc lập về tài chính. Họ trở thành những người đáng tôn trọng nhất và những người có ảnh hưởng nhất trong các cộng đồng của họ.

Chìa khóa dành cho triển vọng tương lai mang tính lâu dài được chứa trong từ *hy sinh.* Việc chưa chịu mãn nguyện ngay luôn là chìa khóa cho sự tiến bộ về kinh tế và về cá nhân. Việc sẵn sàng chịu sự hy sinh trong thời gian ngắn để có được sự thành công và ổn định vững chắc lâu dài là chìa khóa cho hạnh phúc và thịnh vượng. Việc không sẵn sàng với việc chưa chịu mãn nguyện ngay, sự bất lực kìm nén chính bạn lại khỏi tiêu xài mọi thứ bạn làm ra được, không dành dụm lại được bao nhiêu hầu như chắc chắn suốt cuộc đời phải lo lắng về tiền bạc và cuối cùng lâm vào cảnh túng thiếu.

Hai từ quan trọng nhất dành cho sự thành công

Hai từ quan trọng nhất dành cho sự thành công đó là *tiêu điểm* và *sự tập trung.* Khả năng tập trung một cách rõ ràng của bạn đối với các ưu tiên cao nhất của bạn, và chuyên tâm vào chúng cho đến khi chúng hoàn tất, sẽ quyết định việc bạn có thể đạt hơn được bao nhiêu so với bất cứ số lượng bạn có thể phát triển.

Bạn có thể là một người thông minh nhất trong lĩnh vực của bạn. Bạn có thể là một người có ngoại hình đặc biệt, nền nếp gia giáo, rất dễ nhìn và được bao quanh bởi tất cả các cơ hội. Nhưng nếu bạn không thể tập trung và chuyên tâm, thì các thuộc tính này sẽ bị lãng phí. Bạn sẽ tiếp tục bỏ lỡ sự điềm đạm so với một người bình thường, người có thể tự khép mình vào kỷ luật để tập trung và chú tâm vào những ưu tiên cao nhất của mình trong suốt ngày làm việc.

Khả năng để thiết lập các ưu tiên rõ ràng nằm trung tâm của việc quản lý cuộc sống và cá nhân. Mọi nỗ lực bị phá hủy và việc thực hiện không tốt như mong đợi xuất hiện từ các ưu tiên không đúng chỗ và được chỉ dẫn sai. Mọi thành công xuất phát từ khả năng lựa

chọn các ưu tiên một cách thông minh và sau đó tiếp tục ở lại nhiệm vụ đáng giá nhất của bạn cho đến khi nó được hoàn thành.

Năng lượng của mặt trời ấm áp và nhẹ nhàng cho đến khi chúng được tập trung thông qua một kính lúp với một điểm duy nhất. Sau đó nó có thể đốt cháy một cách dữ dội và tạo ra một lượng nhiệt lớn. Một bóng đèn nhỏ có thể tỏa ra một ánh sáng nhẹ nhàng, thậm chí có lẽ là không đủ để đọc nhưng khi nó được tập trung vào một tia la-de, thì nó có thể cắt xuyên qua thép. Điều đó cũng giống như việc sắp đặt các thứ tự ưu tiên. Khi bạn học được cách để chọn nhiệm vụ quan trọng nhất, và sau đó tập trung và chú tâm vào chúng mà không có bất cứ sự xao lãng nào thì bạn sẽ bắt đầu hoàn thành những điều bạn không thể tin nổi.

Năng lực của những ưu thế mang tính cá nhân

Có một vài bước để sắp đặt các ưu tiên. Những kỹ năng này sẽ cho phép bạn thực hiện được nhiều hơn so với những người xung quanh bạn. Bước đầu tiên trong số đó là thói quen lập danh sách những hoạt động và các nhiệm vụ của bạn trước khi bạn bắt đầu. Chỉ riêng việc thực hiện những gì có trong một danh sách sẽ gia tăng năng suất của bạn lên 25% hay hơn so với lần đầu tiên bạn thực hiện nó.

Những người có năng suất cao và những người quản lý thời gian hàng đầu sử dụng các danh sách. Cũng giống như việc bạn sẽ không nghĩ về việc đi đến cửa hàng tạp hóa nếu không có một danh sách về những gì bạn muốn mua, bạn sẽ không bao giờ khởi đầu một ngày của bạn mà không có một danh sách được viết ra về những điều bạn muốn thực hiện.

Có một vài kiểu danh sách. Kiểu đầu tiên là *danh sách kiểm soát,* là danh sách nằm ở trung tâm của chương trình quản lý thời gian của bạn. Đây là một danh sách gồm các điều mà bạn suy nghĩ đến những gì bạn muốn thực hiện trong một tương lai có thể dự đoán được. Khi một điều gì mới xuất hiện, bạn viết chúng ra vào danh sách kiểm soát để bạn sẽ không quên được nó. Danh sách này có

thể có hàng trăm mục, một vài trong số chúng có thể được sắp xếp dành cho một vài năm sắp tới trong tương lai.

Danh sách thứ hai của bạn là *danh sách hàng tháng,* gồm có các nhiệm vụ quan trọng mà bạn phải đạt được trong tháng tới. Nó tóm tắt mọi trách nhiệm và các dự án công việc của bạn, và cũng có thể bao gồm các mục trích từ danh sách các mục tiêu dài hạn của bạn.

Danh sách thứ ba bạn cần là *danh sách hàng tuần* của bạn. Đây là một phiên bản đã được cải tiến hơn của danh sách hàng tháng, bao gồm những điều bạn muốn thực hiện trong tuần.

Danh sách cuối cùng của bạn cũng chìa khóa tăng năng suất đến mức tối đa, là *danh sách hàng ngày* của bạn. Đây là một bản kế hoạch chi tiết đầy đủ từ buổi sáng cho đến buổi tối. Một kế hoạch được chuẩn bị mà bạn có thể làm theo để gia tăng thành tích và năng suất lên mức tối đa. Nó được xem như là một con đường tiếp tục chạy dài để đảm bảo rằng bạn có được những điều cần được thực hiện nhất theo thời gian bạn có được.

Hãy luôn bắt đầu một ngày, một tuần, một tháng của bạn với một danh sách. Hãy lập các danh sách cho tất cả mọi thứ. *Hãy suy nghĩ trên giấy.* Hầu hết những người đạt năng suất cao suy nghĩ với một cây viết trong tay để có một danh sách cho mọi thứ.

Hãy lập kế hoạch mỗi ngày trước. Hãy lập kế hoạch của bạn như thể đây là một ngày quan trọng nhất của cuộc đời bạn và mỗi phút là quý giá đối với bạn. Đừng nhầm lẫn với việc bắt đầu với bất cứ nhiệm vụ nào xảy đến để trở nên dễ chịu và tiện lợi nhất. Bạn hãy suy nghĩ trước khi hành động và sau đó thực hiện một cách có hiệu quả và tốt nhất.

Sự đo lường để đánh giá khả năng hoạt động của một công ty hay một chứng khoán được chứa đựng trong các chữ *ROI.* Những chữ này viết tắt cho chữ *Lãi từ vốn đầu tư* (Return On Investment). Công thức để đạt hiệu quả cá nhân nằm trong các chữ ROTI. Những chữ này viết tắt cho *Lãi từ thời gian đã đầu tư* (Return On Time Invested). Các phần thưởng của bạn trong cuộc sống sẽ là một sự

phản chiếu mức tiền lời mà bạn có được trong các phút và giờ bạn đầu tư mỗi ngày. Mục tiêu của bạn phải có được mức tiền lãi cao nhất có thể có trong mọi việc bạn làm.

Hãy viết ra giấy danh sách cho mỗi ngày, tốt nhất là vào đêm trước. Điều đó làm cho trí tuệ tiềm thức của bạn có thể hoạt động trong một vài nhiệm vụ của bạn trong khi bạn ngủ. Hãy thiết lập các ưu tiên trong danh sách. Quyết định thứ tự theo đó bạn sẽ bắt đầu thực hiện các nhiệm vụ của mình, dựa trên giá trị và sự đóng góp của chúng đối với các mục tiêu của bạn.

Quyết định chuỗi sự kiện

Việc quản lý thời gian là một quá trình quyết định chuỗi sự kiện trong cuộc sống của bạn. Nó bao gồm khả năng quyết định bạn sẽ làm những gì đầu tiên, bạn sẽ làm tiếp tục những gì, và bạn sẽ không làm điều gì cả. Bằng cách chọn và thay đổi chuỗi sự kiện, bạn kiểm soát được toàn bộ hướng đi của cuộc đời mình.

Có lẽ kỹ năng quản lý thời gian thông dụng nhất dành cho việc thiết lập các ưu tiên là Quy tắc 20/80. Quy tắc này nói rằng 80% giá trị của bất cứ danh sách các hoạt động sẽ chứa được trong nó 20% các mục trong danh sách đó. Đôi khi 90% giá trị của toàn bộ danh sách các hoạt động sẽ được trình bày chỉ bởi 10% trong số chúng. Một mục trong một danh sách 10 nhiệm vụ có thể quan trọng hơn so với 9 mục còn lại. Khả năng chọn những nhiệm vụ nào nằm trong 20% quyết định phần lớn năng suất và thành tích của bạn.

Bắt đầu với điều quan trọng nhất

Đừng bao giờ chịu thua sự cám dỗ để giải quyết những chuyện nhỏ đầu tiên. Khi bạn đã xác định được 20% nhiệm vụ mà có thể là lý do cho các kết quả có giá trị nhất của bạn, bắt đầu với điều quan trọng nhất. Nếu bạn bắt đầu với ý tưởng của việc giải quyết tất cả các nhiệm vụ nhỏ của bạn, chúng có khuynh hướng gia tăng. Chúng tăng lên nhiều lần. Nếu bạn bắt đầu thực hiện các mục nhỏ, vào cuối ngày, bạn sẽ nhận thấy chính bạn vẫn đang thực hiện các mục

nhỏ đó. Các nhiệm vụ và các trách nhiệm lớn, quan trọng sẽ vẫn chờ sự chú ý của bạn.

Quyết định các kết quả

Các kết quả tiềm tàng của bất cứ hành động nào quyết định sự ưu tiên của hành động đó. Một nhiệm vụ hay hoạt động có thể có các kết quả quan trọng dành cho cuộc sống hay công việc của bạn là một sự ưu tiên tuyệt đối. Một nhiệm vụ hay một hành động mà có một vài hay không có kết quả là một sự ưu tiên ở mức thấp.

Một nhiệm vụ chính quan trọng đối với công ty của bạn và đối với các khách hàng của bạn là một ưu tiên hàng đầu. Các kết quả tiềm tàng của việc thực hiện nó hay không có thể là rất quan trọng. Vì lẽ ấy, việc phát triển cá nhân là một ưu tiên cao độ. Các kết quả lâu dài của việc trở nên ngày càng tốt hơn về những gì bạn thực hiện trong nghề nghiệp của bạn có thể rất phi thường.

Nói cách khác, việc đi uống cà phê hay đi ăn trưa cùng với các đồng nghiệp của bạn không có một kết quả nào đúng cả. Bạn có thể uống cà phê và đi ăn trưa trong 40 năm và nó sẽ không tạo ra một sự khác biệt nào với mức thành tích hay thu nhập của bạn, ngoại trừ làm giảm đi cả hai việc đó.

Phương pháp ABCDE của việc quản lý thời gian

Hãy luôn suy nghĩ về các kết quả tiềm tàng trước khi bạn bắt đầu. Các kết quả có thể xảy ra của việc thực hiện hay không thực hiện một điều gì đó là gì? Đây là nơi mà phương pháp ABCDE có thể cực kỳ hữu dụng.

Hãy lấy danh sách các hoạt động hàng ngày của bạn và đặt các chữ cái (A, B, C, D hay E) trước mỗi mục. Nhiệm vụ A là một điều gì đó mà bạn phải thực hiện. Có các kết quả quan trọng đối với việc thực hiện hay không thực hiện nó. Nó quan trọng với cuộc sống và công việc của bạn. Mọi người đang tin tưởng vào bạn và đang mong chờ bạn thực hiện điều đó. Nó chính là ưu tiên hàng đầu. Đánh dấu A tiếp theo các mục ưu tiên hàng đầu trong danh sách mà

chắc chắn phải được thực hiện, được thực hiện tốt và nhanh chóng được thực hiện.

Nếu bạn có một vài nhiệm vụ A, hãy lập danh sách chúng theo A-1, A-2, A-3 v.v.. Sau đó bắt đầu bằng nhiệm vụ A-1, và ở lại đó cho đến khi nó hoàn tất.

Nhiệm vụ B là một điều gì đó mà bạn sẽ phải làm. Có các kết quả ôn hòa đối với việc thực hiện hay không thực hiện nó. Mọi người có thể sẽ không hạnh phúc hay không khả quan nếu bạn thực hiện việc đó hay không, nhưng nó không quan trọng bằng mục A trong danh sách của bạn. Hãy đặt nó thành quy tắc cho chính bạn là bạn sẽ không bao giờ thực hiện nhiệm vụ B khi nhiệm vụ A vẫn chưa hoàn thiện.

Nhiệm vụ C là một điều gì đó mà sẽ thú vị để thực hiện, như thời gian nghỉ để uống cà phê hay giờ ăn trưa. Điều này có thể là các hoạt động dễ chịu, nhưng không có bất cứ kết quả nào, tích cực hay tiêu cực, nếu bạn thực hiện chúng hay không. Tập họp với các đồng nghiệp của bạn, đọc báo, hay gọi điện về nhà với công việc cá nhân là những điều tốt để làm, nhưng hầu như chúng không có các kết quả nào trước mắt.

Mục D là một điều gì đó bạn ủy thác. Kiên quyết ủy thác mọi điều bạn có thể cho là ưu tiên ở mức thấp để bạn có thể có nhiều thời gian hơn để làm mà chỉ bạn có thể thực hiện điều đó sẽ thực sự tạo ra một sự khác biệt. Mỗi khi bạn có một người nào đó đánh máy, gọi điện thoại, sắp xếp hợp đồng hay thực hiện nhiệm vụ ghi chép, thì bạn đang thực hiện việc ủy thác. Mỗi khi bạn ăn trên đường về nhà hơn là việc nấu nó, bạn đang ủy thác việc chuẩn bị bữa ăn tối cho một người khác và tiết kiệm thời gian cần thiết của chính bạn dành cho việc chuẩn bị và dọn dẹp. Việc ủy thác là một trong những công cụ tiết kiệm thời gian tốt nhất.

E trong công thức ABCDE là viết tắt của từ *loại trừ.* Một trong những điều kiện để tiết kiệm thời gian nhiều nhất của tất cả là hoàn toàn loại bỏ những nhiệm vụ hay hoạt động nào đó. Hãy ngưng làm những điều có thể quan trọng trong quá khứ nhưng điều đó không

còn giá trị hay không còn quan trọng so với một điều nào đó mà bạn phải thực hiện ngay.

Đặt ra các điều ưu tiên lẫn điều không ưu tiên

Việc đặt ra các điều ưu tiên cũng có nghĩa là việc thiết lập cả những điều không ưu tiên. Điều ưu tiên là điều mà bạn thực hiện nhiều hơn và trước hơn hết. Hay nói cách khác, điều không ưu tiên là một điều gì đó mà bạn thực hiện ít hơn và muộn hơn.

Sự thật lịch làm việc của bạn đã hoàn toàn đầy. Nếu bạn giống như hầu hết mọi người, bạn có nhiều hơn 100% thời gian của bạn được nói chuyện rồi. Điều đó có nghĩa là để bạn bắt đầu một điều gì mới, bạn phải ngừng thực hiện những điều đã cũ. Nhập cần phải xuất. Khởi động cần phải ngừng lại. Việc thiết lập những cái không ưu tiên, việc quyết định các nhiệm vụ mà bạn sẽ gián đoạn, hoặc không hoàn chỉnh hay hoàn tất, là một trong những cách nhanh nhất để giải phóng lịch làm việc của bạn để công việc có giá trị hơn.

Những việc không ưu tiên của bạn là gì? Tất cả những điều hiện bạn đang thực hiện mà đã không còn quan trọng so với những điều khác bạn nên thực hiện là gì? Đó có thể là những nhiệm vụ mà bạn đã quen thực hiện trải qua thời gian. Nhưng chúng không còn có giá trị đối với cuộc sống và công việc của bạn so với những điều khác mà bạn nên thực hiện. Khả năng thiết lập các điểm không ưu tiên chính xác của bạn là yếu tố quyết định then chốt về tính hiệu quả cá nhân của bạn và năng suất của bạn trong công việc.

Năm câu hỏi dành cho thành tích cá nhân tối đa

Có năm câu hỏi quan trọng bạn có thể không ngừng hỏi sẽ giúp bạn tập trung và có được các kết quả tốt hơn. Bằng cách tổ chức công việc của bạn quanh các câu trả lời cho những câu hỏi này, bạn sẽ tạo tác dụng đòn bẩy cho tài năng và thành quả của bạn lên nhiều hơn so với bất cứ người nào khác xung quanh bạn. Bạn phải hỏi, trả lời và hành động theo năm câu hỏi này mỗi ngày.

Câu hỏi thứ nhất là: “Các hoạt động có giá trị cao nhất của tôi là gì?”

Những điều mà bạn thực hiện đóng góp có giá trị nhất đối với công ty, sự nghiệp và cuộc sống của bạn là gì? Nếu bạn không chắc chắn về câu trả lời cho câu hỏi này, hãy suy nghĩ trong một thời gian. Đưa ra một ý tưởng nào đó. Hãy nói nó với sếp và đồng nghiệp của bạn về câu hỏi đó. Hãy thảo luận nó với vợ hoặc chồng của bạn. Bạn phải hiểu về các hoạt động có giá trị cao nhất của bạn nếu bạn muốn thực hiện ở mức tốt nhất. Bạn không thể đạt được một mục tiêu mà bạn không hiểu được. Bạn không thể tiến bộ trong sự nghiệp của mình nếu bạn không chắc chắn về những gì bạn phải thực hiện để được trả lương nhiều hơn và được thăng tiến nhanh hơn.

Câu hỏi thứ hai dành cho việc thiết lập các ưu tiên là: “Các lĩnh vực có thành tích quan trọng của bạn là gì?”

Các kết quả đặc biệt mà bạn phải có để thực hiện công việc của mình theo kiểu xuất sắc là gì? Một lãnh vực có thành tích quan trọng là một điều gì đó mà bạn hoàn toàn chịu trách nhiệm. Nó nằm trong tầm kiểm soát của bạn. Nó rõ ràng, đo được và bị giới hạn về thời gian. Nếu bạn không thực hiện điều đó, thì chẳng ai khác sẽ làm điều đó. Bất kể các lãnh vực có thành tích của bạn có là gì đi chăng nữa, bạn phải xác định chúng một cách rõ ràng và tập trung vào việc thực hiện chúng theo kiểu xuất sắc ở từng lĩnh vực.

Câu hỏi thứ ba dành cho việc đặt ra các ưu tiên là: “Tại sao bạn có mặt trên bảng lương?”

Tại sao họ lại trả tiền cho những gì bạn làm? Nếu bạn đang cố giải thích hay thanh minh về số tiền bạn nhận được, bạn sẽ mô tả các kết quả mà bạn có được trong việc trao đổi với số tiền mà bạn nhận được như thế nào? Hãy lập một danh sách tất cả các điều bạn thực hiện công việc của bạn. Mục tiêu nào trong danh sách này là quan trọng đối với việc thực hiện thành công các trách nhiệm của bạn?

Nếu bạn không chắc chắn lắm về việc tại sao bạn có mặt trên bảng lương, hãy mang danh sách đến cho sếp của bạn và yêu cầu người đó đặt ra các ưu tiên ở các nhiệm vụ của bạn. Hãy chắc rằng bạn biết chính xác bạn được thuê để hoàn thành cái gì và theo thứ tự

của tầm quan trọng như thế nào. Sau đó thực hiện những ưu tiên quan trọng nhất của bạn trong suốt ngày.

Câu hỏi thứ tư dành cho việc thiết lập các ưu tiên là: “Bạn có thể làm được những gì – và chỉ bạn mà thôi, hãy làm điều đó nếu thực hiện tốt, liệu có tạo ra sự khác biệt không?”.

Bạn nên hỏi và trả lời câu hỏi này thường xuyên mỗi ngày. Luôn luôn có câu trả lời cho câu hỏi này. Luôn luôn có một điều mà chỉ bạn có thể thực hiện được, nếu bạn thực hiện nó tốt và nhanh chóng, sẽ tạo ra được sự khác biệt thực sự dành cho công ty của bạn. Nếu bạn không thực hiện nó, nó sẽ không được hoàn thành. Nhưng nếu bạn thực hiện nó, và bạn làm tốt, nó thường là sự ưu tiên hàng đầu của bạn, lĩnh vực thành tích chủ yếu của bạn và lý do hàng đầu mà bạn có mặt trong bảng lương.

Câu hỏi cuối cùng là: “Cách sử dụng thời gian quý giá nhất của tôi hiện tại như thế nào?”

Khả năng của bạn hỏi và trả lời câu hỏi này và sau đó chính bạn áp dụng vào việc thực hiện chỉ duy nhất một điều đó là chìa khóa cho năng suất đạt mức tối đa và thành tích cá nhân cao nhất của bạn. Khả năng của bạn để chú tâm vào nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn là tiêu chuẩn thực để đánh giá kỷ luật tự giác và sự tự chủ.

Suy nghĩ không để vướng sai lầm

Để có được nhiều điều đúng được thực hiện, hãy áp dụng nguyên tắc *Suy nghĩ không để vướng sai lầm* đối với các hoạt động của bạn. Tiếp tục xem xét lại cuộc sống và công việc của bạn và tự hỏi chính mình rằng:*“Nếu tôi đã có điều phải làm lại, thì hôm nay tôi sẽ không mắc phải nữa. Có phải, có điều tôi sẽ phải làm hôm nay không? Đó là biết những gì bây giờ tôi phải biết”.*

Vì tốc độ thay đổi nhanh chóng trong cuộc sống của bạn, thường có những điều là *phải biết những gì bây giờ bạn phải biết,* bạn sẽ không thực hiện lại nữa ngày nay nếu bạn đã làm lại từ đầu. Hầu như không thể kiểm soát được thời gian và cuộc sống của bạn nếu

thời gian và sinh lực của bạn bị cuốn hút vào trong các hoạt động hay các mối quan hệ mà bạn chưa bao giờ lâm vào, dựa theo kinh nghiệm hiện tại của bạn. Một trong việc sử dụng thời gian tệ hại nhất là làm rất tốt những gì bạn không nên làm.

Hãy luôn hỏi chính mình rằng: "Có bất cứ điều gì trong cuộc sống của tôi mà ngày nay tôi sẽ không mắc phải một lần nữa không; nếu tôi phải làm lại điều đó, là phải biết những gì bây giờ tôi phải biết?"

Hãy xem xét công việc hay chuyên môn của bạn. Đây có phải là nghề nghiệp thích hợp với mình không? Đây có phải là những gì bạn sẽ lựa chọn cho chính bạn ngày nay, biết được những gì hôm nay bạn phải biết không? Nếu không phải, vậy các quyết định bạn phải đưa ra là gì?

Hãy xem xét các mối quan hệ của bạn, cá nhân hay công việc. Có bất cứ mối quan hệ nào mà bạn sẽ không mắc phải một lần nữa trong ngày không? Phải biết những gì hôm nay bạn phải biết. Việc ở mãi trong một mối quan hệ xấu, một mối quan hệ mà bạn không mắc phải một lần nữa, là một trong những người lãng phí thời gian nhất.

Hãy xem xét các sự đầu tư hay sắp xếp của bạn về thời gian, tiền bạc hay cảm xúc. Có bất cứ điều gì cuốn hút nhiều tâm trí, cảm xúc hay các nguồn tài chính của bạn, biết được những gì hôm nay bạn phải biết, bạn sẽ không mắc phải nữa chứ? Nếu có, câu hỏi tiếp theo của bạn là:*"Làm cách nào để tôi thoát khỏi tình huống này và nhanh như thế nào?"*

Hãy làm cho điều đó xảy ra!

Chưa bao giờ chúng ta biết rõ về cách đạt được các mức cao hơn về sức khỏe, hạnh phúc và sự phát đạt về tài chính hơn hôm nay chúng ta biết. Nhân tố thành công tích cực trong việc kinh doanh và công việc của bạn là khả năng đạt được các kết quả mà thực sự tạo ra một tác động với công ty của bạn và dành cho chính bạn.

Bạn càng trở nên tốt hơn về việc tạo ra nhiều sự đóng góp có giá trị hơn đối với công ty và thế giới của bạn, càng có nhiều cơ hội sẽ mở ra cho bạn. Bạn sẽ tiến về phía trước nhanh hơn so với bất cứ người nào khác trong lĩnh vực của bạn. Bạn sẽ nhanh chóng tiến lên hàng đầu trong ngành của bạn, với những phần thưởng, sự thừa nhận và uy tín đi cùng với thành công lớn. Và người ta sẽ gọi bạn là *người may mắn.*

Bài tập thực hành

Những gì bạn cần thực hiện:

1. Hãy tiếp tục tự hỏi chính mình, mỗi một phút của mỗi ngày rằng: "Người ta mong đợi ở tôi những kết quả gì?" Bất cứ câu trả lời nào của bạn, tập trung vào các kết quả này trong hầu hết mọi thời gian.

2. Hãy đặt các ưu tiên trong mọi việc bạn thực hiện; hãy luôn luôn sử dụng thời gian của bạn một cách có giá trị nhất.

3. Hãy áp dụng nguyên tắc ABCDE vào việc đặt ưu tiên đối với danh sách nhiệm vụ của bạn trước khi bạn bắt đầu; không bao giờ chịu nhượng bộ sự mềm yếu giải quyết những chuyện nhỏ đầu tiên.

4. Luyện tập việc suy nghĩ không để vướng sai lầm về mọi lĩnh vực cuộc sống của bạn. Có bất cứ điều gì mà hiện bạn đang thực hiện, biết được những gì hôm nay bạn phải biết, thì ngày nay bạn có mắc phải một lần nữa không?

5. Hãy đặt ra các việc không ưu tiên rõ ràng trong các lĩnh vực đó mà đóng góp rất ít cho cuộc sống hay công việc của bạn; hãy ngưng thực hiện những nhiệm vụ không quan trọng hay vô dụng.

6. Phát triển quan điểm về triển vọng lâu dài đối với công việc và cuộc sống cá nhân của bạn; quyết định vị trí mà bạn muốn có được trong tương lai và sau đó thực hiện những gì bạn cần thực hiện ngày nay để làm cho tương lai của bạn trở thành hiện thực.

7. Xem xét một cách cẩn thận các hậu quả tiềm tàng của mỗi việc bạn làm; khả năng tiên đoán một cách chính xác những gì sẽ xảy ra của bạn là khả năng suy nghĩ then chốt.

Nguyên tắc 10Nắm bắt sự thắng lợi

"Nếu khát vọng thực sự của bạn là thực hiện tốt, bạn không cần chờ đợi tiền bạc trước khi bạn thực hiện nó; bạn có thể thực hiện nó ngay bây giờ, tại mỗi một thời khắc này và ngay ở nơi của bạn".

James Allen

Nguyên tắc xác suất làm cho may mắn có thể đoán trước. Nó là nhân tố thành công then chốt nhất của tất cả. Nguyên tắc xác suất nói một cách đơn giản rằng bạn càng cố thử những điều khác nhau, thì càng có nhiều khả năng bạn sẽ thử đúng việc, đúng thời gian và theo đúng cách. Đây là lý do tại sao *phương hướng hành động* là một đặc điểm của tất cả những người thành công lớn lao. Bạn càng hành động, càng có nhiều khả năng bạn sẽ trải qua những gì mà người khác thường gọi là may mắn. Bạn càng *cố thử,* cuối cùng bạn sẽ càng có nhiều *cơ hội chiến thắng.*

Phương hướng hành động yêu cầu việc tổ chức cuộc sống của bạn theo cách mà bạn hoàn thành mọi việc nhanh hơn, trong một khoảng thời gian ngắn hơn. Nó được dựa trên nhân tố may mắn then chốt của *sự tỉnh táo.* Bạn càng tỉnh táo, càng có nhiều khả năng bạn sẽ nhận ra được các cơ hội và các tình huống mà bạn có thể khai thác được lợi thế của mình. Cuộc sống của nhiều người đã thay đổi hoàn toàn là do kết quả của việc đánh dấu vào một mẫu quảng cáo hay một câu chuyện nhỏ trong một cuốn sách hay một tờ báo. Nó mang đến cho họ một ý tưởng mà họ bị ảnh hưởng trước so với bất cứ người nào khác, và nó đã thay đổi cuộc đời của họ.

Hãy hành động nhanh chóng khi cơ hội xuất hiện

Một ngày nọ, Peter Thomas, một doanh nghiệp có phương hướng hành động, năng lực cao từ Canada đang ngồi trên một bãi biển ở

Hawaii và đang đọc tờ *Wall Street Journal.* Anh tình cờ đọc được phần quảng cáo tìm kiếm chuyển nhượng độc quyền thương hiệu (franchise) kinh doanh bất động sản cho một công ty mới có trụ sở ở Newport Beach, California. Anh cũng có phần nào hiểu biết về bất động sản và anh đã nhìn thấy triển vọng của việc đưa khái niệm nhượng thương hiệu này vào Canada trước bất cứ một người nào khác. Anh đứng lên đi khỏi bãi biển, trở về khách sạn, sắp xếp hành lý, đón chuyến bay đến Los Angeles và đón taxi đến văn phòng của công ty Century 21.

Ủy viên hội đồng quản trị của Century 21 đã có một ít ý định đối với thị trường Canada. Rất nhanh, Peter Thomas đã được phép có được sự độc quyền đưa vào Canada khái niệm nhượng độc quyền thương mại kinh doanh bất động sản của công ty Century 21. Trước khi mọi việc trở nên ổn định vào những năm sau đó, anh đã mở được các văn phòng của công ty Century 21 ở khắp Canada. Anh đã trở thành một đại triệu phú, hiện đang sống trong một dãy buồng áp mái với chiếc du thuyền đang đậu ở cảng bên dưới.

Hàng ngàn người đã nhìn thấy cùng một quảng cáo và hàng ngàn người đã lật qua trang mà không chú ý tới nó. Nhưng chỉ một người, vì người đó đã tỉnh táo, nhanh nhẹn và có phương hướng hành động đã nắm được cơ hội từ nó và đi đến việc phát đạt.

Các cơ hội ở khắp mọi nơi

Nếu điều này dường như giống một điều gì đó mà có thể chưa bao giờ xảy đến với bạn, thì bạn đã sai. Các cơ hội như thế tồn tại xung quanh bạn, mọi ngày nhưng nếu bạn không tỉnh táo và nhận thức về những khả năng này, thì bạn có thể đi qua ngay và không chú ý gì đến chúng.

Cách đây một vài năm, một người đàn ông trẻ đã quyết định là ông muốn bắt đầu công việc kinh doanh của chính mình. Ông đã tham dự một hội thảo chuyên đề về vai trò chủ doanh nghiệp của Joe Cossman. Ở đó ông đã biết được rằng 95% các sản phẩm được sản xuất ở bất cứ nước nào đều không bao giờ được xuất khẩu. Ông cũng biết được rằng có hàng ngàn sản phẩm mới đang được

phát minh và được bán trên toàn châu Âu và ở miền Viễn Đông hàng năm mà không có bất cứ người nào ở Mỹ biết đến hay thấy được.

Ông đã quyết định gửi thư xin catalog của các nhà sản xuất ở châu Âu tìm kiếm các nhà phân phối cho các sản phẩm của họ ở Mỹ. Ông cũng phần nào hiểu biết về việc làm vườn và khi ông tình cờ bắt gặp một đoạn mô tả về loại xe cút kít mới, chất lượng cao, nhẹ và rẻ tiền với kiểu dáng cải tiến, ông tin chắc rằng sẽ có một thị trường dành cho kiểu xe cút kít đó ở Mỹ.

Ngay lập tức, ông đã viết thư cho công ty đó và yêu cầu họ gởi cho ông sản phẩm mẫu mà họ đã làm. Sau đó ông mang mẫu sản phẩm đó đến cuộc triển lãm thương mại làm vườn quốc gia tổ chức một tháng sau đó vì không đủ khả năng để chi trả cho gian hàng của chính mình nên ông đã thu xếp để chia sẻ một khoảng trống của một gian hàng với một nhà sản xuất dụng cụ làm vườn khác.

Những người mua hàng của ba dãy cửa hàng bách hóa chính đi ngang qua, trông thấy xe cút kít, đã nhận thấy thị trường tiện dụng của nó và đặt mua với ông tổng cộng 64.000 xe. Ông đã kiếm được 20 đôla tiền lời cho mỗi xe. Vào thời gian ông đáp ứng thỏa đáng các đơn đặt hàng, ông đã trở thành một triệu phú. Ông đã mất không đến một năm tính từ thời gian ông lập mục tiêu, đưa ra quyết định, thực hiện quyết định và bán được 64.000 chiếc xe cút kít.

Có rất nhiều nhà triệu phú, những đại triệu phú và thậm chí những người có hàng trăm triệu đôla là những người đã bắt đầu với trình độ học vấn có giới hạn và không có kinh nghiệm kinh doanh. Nhưng họ chỉ có một điểm chung duy nhất đó là thói quen hành động một cách nhanh chóng khi các cơ hội xuất hiện.

Bạn càng nghiên cứu về lĩnh vực của mình và nhận biết các kỹ năng mà bạn cần đến cho sự thành công, bạn sẽ phải càng trở nên tỉnh táo và am hiểu. Bạn sẽ dễ dàng nhận biết các cơ hội và các khả năng khi chúng xuất hiện.

Sử dụng chiến lược quán tính cho sự thành công

Một trong những nhân tố may mắn quan trọng nhất được gọi là Chiến lược sức đẩy dành cho sự thành công. Nó được dựa trên nguyên tắc *quán tính* của vật lý. Nguyên tắc này được diễn giải bởi Sir Isaac Newton, rằng: “Một người đang chuyển động thường có chiều hướng giữ mãi chuyển động; điều đó mất ít năng lượng để duy trì chuyển động hơn so với việc ngừng lại hay bắt đầu chuyển động lại”.

Ví dụ, bạn có thể cần mười đơn vị năng lượng để làm cho chính mình di chuyển vào lúc ban đầu, nhưng sau đó bạn chỉ cần một hay hai đơn vị năng lượng để giữ vững chuyển động của mình. Tuy nhiên, nếu bạn ngừng lại vì bất cứ lý do nào, thì việc đó có thể lấy đi từ bạn mười đơn vị năng lượng khác để bạn bắt đầu thực hiện điều đó một lần nữa. Điều này giải thích lý do tại sao nhiều người khi ngừng lại thì không bao giờ bắt đầu lại lần nữa. Nguyên tắc này giải thích tại sao những người thành công là các mục tiêu chuyển động. Họ luôn luôn ở trong trạng thái động.

Có một đoạn trích nổi tiếng rằng: “Trên các bãi biển của sự lưỡng lự trải dài những bộ xương trắng phếch của hàng triệu người, những người hiện đang ở phút vinh quang, đã và đang nghỉ ngơi, họ mất tất cả”.

Việc duy trì quán tính tương tự với việc giữ cho cái đĩa cuộc đời của bạn quay mãi. Bao lâu người diễn viên xiếc vẫn duy trì áp lực cho các cái que để cho các cái đĩa đang quay ở phía trên, thì những chiếc đĩa vẫn tiếp tục quay không ngừng. Nhưng nếu để những chiếc đĩa quay chậm hơn mức bình thường, chúng sẽ rơi khỏi cái que và vở diễn sẽ kết thúc.

Chắc hẳn bạn cũng đã trải qua việc đi nghỉ và trở về sau một đến hai tuần. Bạn hãy nhớ rằng bạn sẽ gặp nhiều khó khăn hơn khi trở lại làm việc và tập trung toàn bộ sức lực một lần nữa. Đôi khi bạn phải mất nhiều ngày mới quay trở lại được với công việc thường ngày của bạn so với những ngày trước.

Hãy giữ cho chính bạn luôn chuyển động không ngừng. Hãy giữ cho chiếc đĩa của cá nhân bạn luôn quay tròn. Hãy thực hiện một điều gì

đó mỗi ngày mà có thể đưa bạn nhanh về phía mục tiêu quan trọng nhất của bạn. Quyết tâm để xứng đáng với mục tiêu đang di chuyển, khó khăn hay thậm chí là những mục tiêu không thể đạt được.

May mắn là bạn di chuyển càng nhanh, bạn càng đạt được nhiều mục tiêu hơn. Bạn di chuyển càng nhanh, thì càng có khả năng là bạn sẽ thực hiện đúng việc dành cho đúng người tại đúng thời điểm. Hãy bắt đầu hành động và sau đó giữ vững hành động đó. Hãy duy trì quán tính của bạn. Mọi người thành công đều di chuyển nhanh.

Cơ cấu hướng dẫn siêu ý thức của bạn

Tên lửa điều khiển khi được lập trình cho mục tiêu nó sẽ luôn luôn di chuyển một cách chính xác đến đích, cho dù mục tiêu đó di chuyển đến bất cứ nơi nào. Loại vũ khí tinh vi như tên lửa đầu đạn hạt nhân tầm thấp, sẽ chặn mục tiêu và không ngừng điều chỉnh hướng đi cho đến khi nó đụng phải những gì mà nó nhắm tới. Không một hoạt động lẩn tránh nào về phía mục tiêu có thể cho phép nó thoát khỏi sự hủy diệt.

Bạn cũng giống như một tên lửa điều khiển vậy. Bạn có một cơ cấu hướng dẫn lạ thường có thể tưởng tượng được. Khi bạn lập trình cho chính mình với một mục tiêu rõ ràng, riêng biệt, được viết ra và có thể lường trước được, thì trí tuệ siêu ý thức của bạn sẽ di chuyển bạn vượt qua một cách chính xác mọi trở ngại và mỗi một vấn đề trên con đường tiến tới mục tiêu đó. Cơ cấu hướng dẫn siêu ý thức của bạn mang đến cho bạn mọi bài học bạn cần một cách chính xác vào đúng thời điểm. Chừng nào mà bạn vẫn đang vận động, di chuyển về phía trước, thì cuối cùng bạn sẽ đạt được mục tiêu của mình, đôi khi theo các cách hoàn toàn bất ngờ.

Điểm then chốt là tên lửa điều khiển tinh vi nhất trên thế giới không thể điều chỉnh đường đi hay thay đổi hướng đi đối với mục tiêu cho đến khi nó được phóng đi và đang bay. Nó phải luôn ở trong không khí, đang vận động.

Bạn cũng giống như tên lửa đó. Để đạt được nhiều hơn, để tạo ra tương lai của chính bạn, bạn phải lao vào về phía mục tiêu của bạn. Khi bạn bắt đầu tiến lên phía trước, với một ý tưởng rõ ràng về những gì bạn muốn, bạn sẽ liên tục nhận được những phản hồi mà sẽ cho phép bạn điều chỉnh hướng đi của mình. Phản hồi này, dưới dạng những khó khăn hay những trở ngại, sẽ cho phép bạn thực hiện những hiệu chỉnh về hướng đi khi bạn tiến lên phía trước. Những hiệu chỉnh về hướng đi này cuối cùng sẽ mang bạn đến mục tiêu của bạn. Nhưng bạn phải luôn chuyển động.

Phẩm chất đặc biệt của những người có thành tích đứng đầu

Một phẩm chất đặc biệt mà dường như tách rời giữa những người thành công nhất với những người ít thành công. Đó chính là chất lượng của *thế chủ động*. Những người có thành tích đứng đầu trong mỗi cuộc nghiên cứu dường như chứng tỏ đẳng cấp cao hơn nhiều về thế chủ động của cá nhân hơn so với những người có thành tích trung bình. Những người đứng đầu có nhiều khả năng hơn để chấp nhận trách nhiệm và hành động khi họ thấy một điều gì đó cần được thực hiện. Họ là những người tiên phong thực hiện hơn là phản ứng lại. Họ di chuyển một cách nhanh chóng, thường không có thảo luận, phân tích chi tiết, hay chờ sự cho phép.

Trong một nghiên cứu, những giám đốc bình thường, những người đã bỏ qua việc thăng tiến nhiều lần đã được hỏi xem họ có cảm thấy rằng họ đã có chất lượng của thế chủ động hay không. Những giám đốc này đều đồng ý rằng họ có mức độ chủ động cao và họ đã chứng minh điều đó trong công việc của họ.

Sau đó các nhà nghiên cứu đã yêu cầu họ chỉ rõ từ thế chủ động có ý nghĩa gì với họ. Những người giám đốc bình thường đã định nghĩa thế chủ động là “việc trả lời điện thoại khi nó kêu, việc gọi điện cho một người nào đó để nhắc họ về cuộc gặp mặt hay một lời cam kết hoặc việc mang đến một mẩu tin tức hay thông tin nào để gây sự chú ý của một người nào đó”.

Tuy nhiên, những người có thành tích đứng đầu, đã có một sự định nghĩa hoàn toàn khác về chất lượng ấy. Họ đã xem các hoạt động

của những người có thành tích thấp hơn chỉ đơn thuần là một phần của công việc. Những người có thành tích đứng đầu đã định nghĩa *việc có được thế chủ động* là thực hiện một điều gì đó vượt qua khỏi yêu cầu của nhiệm vụ. Đó chính là chịu mạo hiểm, thử một điều gì mới lạ, di chuyển ra khỏi vùng an toàn, làm việc thêm nhiều giờ hơn và tình nguyện thực hiện những nhiệm vụ mà những người bình thường sẽ không làm.

Điều đó cũng giống như bạn. Bạn càng tỏ rõ thế chủ động, bạn sẽ càng được xem như là một người có vai trò quý giá trong tổ chức của bạn. Khi bạn tiếp tục tìm kiếm các cách mới hơn, nhanh hơn, tốt hơn, dễ hơn và tiện ích hơn để thực hiện công việc của công ty và khách hàng của bạn, thì bạn sẽ nhanh chóng có được sự chú ý của những người có thể giúp đỡ bạn.

Thử nhiều điều hơn nữa

Amoco Petroleum là một công ty dầu mỏ lớn có tiếng về việc phát triển trữ lượng dầu mỏ và khí đốt nhiều hơn so với bất cứ công ty nào khác trong ngành này. Trước đây khi được hỏi tại sao công ty của ông đã quá thành công với việc nghiên cứu và phát triển hơn so với bất cứ công ty nào khác, vị chủ tịch công ty đã trả lời với lý do thật đơn giản. Tất cả các công ty đã có cùng hợp đồng thuê đất, có cùng các nghiên cứu về địa chất, và có cùng các kỹ sư và thiết bị khoan. Ông nói, lý do mà Amoco là công ty dẫn đầu trong các công ty khác là vì “Chúng tôi khoan thăm dò nhiều hơn”. Đó không phải là phép mầu. Họ đã đào được nhiều giếng hơn và kết quả là họ đã khám phá ra được nhiều dầu hơn.

Di chuyển càng nhanh, bạn càng có nhiều năng lượng. Di chuyển càng nhanh, bạn càng có được nhiều kinh nghiệm, bạn càng trở nên thành thạo hơn và tự tin hơn. Bạn di chuyển càng nhanh, bạn càng đi được đoạn đường dài hơn và bạn sẽ càng gặp được nhiều người hơn. Bạn càng cố gắng thực hiện những việc khác nhau, thì càng có khả năng bạn sẽ làm ăn phát đạt hơn.

Luôn tìm kiếm các nhiệm vụ then chốt của bạn

Trong các cuộc nghiên cứu đối với những người thất nghiệp đang tìm kiếm các công việc mới, các nhà nghiên cứu đã có một khám phá thú vị. Họ đã khám phá ra rằng có *hai* mẫu người thất nghiệp. Đó là những người nhanh chóng trở lại nơi làm việc, với một công việc tốt và các mức lương tốt và mẫu người thứ hai là những người thất nghiệp trong một thời gian dài.

Đặc điểm có thể nhận thấy được ở những người nhanh chóng trở lại với công việc sau khi họ đã bị mất việc là những người đã xem việc tìm kiếm việc làm như là một hoạt động trong ngày của mình. Họ đã thức dậy và ra đi vào lúc bảy giờ sáng. Họ đã làm việc một cách đều đặn suốt cả một ngày. Họ không ngừng tìm hiểu các quảng cáo, gọi điện thoại, gởi các bản sơ yếu lý lịch và đi đến các cuộc phỏng vấn. Họ đã liên hệ được với 30 hay 40 lần một tuần.

Hay nói cách khác, phần lớn những người thất nghiệp trung bình đi phỏng vấn 2 lần một tuần. Họ đã gởi đi một vài bản sơ yếu lý lịch, đăng các thông tin của họ trên một vài trang Internet và sau đó đứng ngồi không yên để chờ một người nào đó gọi điện hay liên lạc với họ.

Chịu trách nhiệm về công việc của mình

Cách đây không lâu, một nhân viên tư vấn cho một nhóm các giám đốc điều hành bị thất nghiệp đã nhận xét rằng vào mỗi cuộc họp mặt hàng tuần, những người tham dự hầu như đã dành hết thời gian phàn nàn về các công ty trước đây của họ và đổ lỗi cho sếp của họ về việc đã để cho họ ra đi.

Ông đã gợi ý rằng, vào cuộc họp mặt lần tới, thay vì phàn nàn về quá khứ mà đã không thể thay đổi được, mọi người sẽ chia sẻ một kinh nghiệm phỏng vấn tích cực mà họ đã có được trong bảng nghiên cứu công việc của họ trong bảy ngày trước đó.

Một tuần sau, chỉ có hai người trong số 16 giám đốc điều hành có mặt ở cuộc họp mặt. Khi ông gọi điện khắp nơi để tìm hiểu tại sao họ không đến, ông khám phá ra rằng không một người nào trong số những người không tham dự có được dù chỉ một cuộc phỏng vấn

xin việc vào tuần trước. Họ đã dành toàn bộ thời gian của mình ngồi ở nhà xem tivi hay chỉ quanh quẩn ở nhà. Ngay lập tức ông nhận ra rằng, lý do tất cả họ quá tiêu cực đến nỗi không một người nào trong số họ đi ra ngoài thương trường, tích cực nói chuyện với mọi người và theo đuổi các cơ hội việc làm mới.

Trở thành người chấp nhận sự rủi ro thông minh

Khi bạn tìm hiểu những người thực sự thành công, bạn sẽ nhận ra rằng tất cả họ đều là những người nhận những công việc mà khả năng thất bại đã được dự tính trước. Họ không phải là những tay cờ bạc. Họ không đi đến các sòng bài hay mua vé số. Họ không thích những trò chơi dựa vào sự ngẫu nhiên. Nhưng tất cả họ luôn sẵn sàng chấp nhận những sự rủi ro thật khôn khéo bằng hành động theo đuổi các mục tiêu của mình. Kiểu rủi ro có thể lèo lái được này có thể có khả năng bị mất mát, nhưng họ biết rằng họ có thể gây ảnh hưởng đến kết quả với sự thông minh và khả năng của chính họ.

Việc sợ thất bại và sự từ chối là những chướng ngại vật lớn nhất cho sự thành công. Nỗi sợ thất bại ngăn mọi người khỏi việc cố gắng ngay từ đầu. Nỗi sợ bị từ chối, nỗi sợ phải nghe lời từ chối - *không* thực sự làm mọi người bị tê liệt. Nó làm cho họ đưa ra những lời giải thích và những lời bào chữa chi tiết để tránh việc đi ra ngoài và nói chuyện với những người mới.

Việc chấp nhận rủi ro đòi hỏi bạn phải bước ra khỏi vùng an toàn của mình mà không có bất cứ sự bảo đảm nào cho sự thành công. Bằng cách nhận những công việc mà khả năng thất bại đã được dự tính trước, cuối cùng bạn sẽ vượt qua được nỗi sợ thất bại và thay vào đó bằng sự hồi hộp về việc hoàn thành mục đích. Chẳng bao lâu sau bạn trở nên hết sức say mê với cảm giác hoàn thành mục tiêu xuất phát từ việc nắm bắt những cơ hội để thực hiện và thành công. Bạn trở nên tự tin và có đủ năng lực hơn khi bạn tiến ngày càng nhanh hơn tới các mục tiêu của bạn.

Bạn càng tích cực và hăng hái với những gì bạn làm, thì bạn sẽ càng có nhiều năng lượng và tham vọng hơn. Bạn di chuyển càng

nhanh, bạn sẽ càng kích hoạt được nhiều năng lượng tinh thần của bạn hơn. Khi bạn không ngừng thực hiện việc hướng tới các mục tiêu của bạn, thì trí tuệ siêu ý thức của bạn sẽ làm việc suốt 24 giờ một ngày để thu hút vào cuộc sống của bạn những người và các cơ hội mà bạn cần để đạt được các mục tiêu đó.

Bảy chìa khóa dành cho phương hướng hành động

Có bảy cách để gia tăng năng suất, thành tích và sản lượng của bạn ngay lập tức. Đây là các kỹ năng đã được luyện tập bởi những người được trả lương cao nhất trong mọi lĩnh vực.

Làm việc nhanh hơn

Chìa khóa đầu tiên dành cho bạn để đạt năng suất cao là làm việc *nhanh hơn*. Gia tăng tốc độ. Hãy hòa nhập với nó. Di chuyển một cách nhanh chóng. Phát triển ý thức được sự cấp bách. Do dù bạn làm bất cứ điều gì, hãy thực hiện nó trong một thời hạn nhất định. Thực hiện nó ngay lập tức. Tốc độ nhanh là nhân tố cần thiết cho sự thành công.

Lặp đi lặp lại với chính mình rằng: “Thực hiện nó ngay bây giờ! Thực hiện nó ngay bây giờ! Thực hiện nó ngay bây giờ!” Bạn có thể gia tăng một cách đột ngột sản lượng của bạn bằng việc quyết tâm đi nhanh hơn, chuyển động nhanh hơn, hành động nhanh hơn và hòa nhập vào với nhiệm vụ, cho dù nó là gì đi chăng nữa. Những người thành công là những người lanh lợi và có năng lực. Những người không thành công là những người chậm trễ và chần chừ. Bạn di chuyển càng nhanh thì bạn sẽ càng trở nên người may mắn hơn.

Làm việc lâu hơn và chăm chỉ hơn

Chìa khóa thứ hai dành cho bạn để có một năng suất cao là *làm việc lâu hơn và chăm chỉ hơn.* Với danh tiếng làm việc chăm chỉ sẽ làm cho bạn nổi bật lên ngay lập tức. Hầu hết mọi người đều làm biếng. Họ không làm việc chăm chỉ, thậm chí ngay cả khi họ đang làm việc. Nhưng khi bạn phát triển một danh tiếng là một người làm việc chăm chỉ, mọi người sẽ chú ý đến bạn. Cố gắng được duy trì

liên tục, tập trung và ứng dụng là chìa khóa dẫn đến thành tích cao và năng suất cao.

Dưới đây là một trong những ý kiến trái ngược của việc thực hiện trong một văn phòng. Đó là: “Bạn chẳng làm xong được bất cứ điều gì ở nơi làm việc”. Khi bạn đi vào một môi trường văn phòng, bạn hoàn toàn bị cuốn hút vào các cuộc điện thoại, người ta mong có thời gian của bạn, các cuộc họp, các trường hợp khẩn không mong đợi và hàng tá những việc khác ngốn hết thời gian và sinh lực của bạn. Vào cuối ngày, bạn thường cảm thấy rằng bạn bị bận rộn suốt ngày nhưng bạn hoàn thành được rất ít. Ví như câu: “Tôi càng đi vội vàng, tôi càng ở lại đằng sau”.

Tuy nhiên, trong một giờ làm việc liên tục, bạn có thể đạt được nhiều bằng những gì bạn làm trong ba giờ làm việc hành chính bình thường. Nếu bạn bắt đầu làm việc sớm hơn một giờ, làm việc lúc ăn cơm trưa và ở lại làm việc trễ, bạn sẽ có thêm được ba giờ liên tục, thời gian có năng suất cho ngày làm việc của bạn. Những giờ này sẽ cho phép bạn tạo ra một khối công việc tương đương với những người khác có thể thực hiện trong cả ngày. Bạn sẽ tăng gấp đôi năng suất, thành tích và sản lượng của bạn chỉ bằng việc điều chỉnh nhỏ đối với ngày làm việc của bạn.

Đạt được một bước tiến trong ngày

Một sinh viên tốt nghiệp nhiều tham vọng của một trong những hội thảo chuyên đề của tôi đã giữ nằm lòng ý tưởng này. Cô đã bắt đầu đi ngủ vào lúc 9 giờ mỗi tối và thức dậy vào lúc 4 giờ sáng. Cô đã bắt đầu làm việc ngay tại căn hộ của mình. Vào lúc 9 giờ 30 phút sáng, cô đã hoàn tất một lượng công việc tương đương với công việc của cả ngày. Khi cô đến văn phòng làm việc, cô đã làm hết công việc của một ngày khác. Trong vòng một vài tháng, cô đã được thăng chức hai lần và đang kiếm được nhiều hơn 50% so với một người đồng nghiệp đã bắt đầu công việc với cùng một thời gian. Trong vòng hai năm, cô đã là một thành viên của ban giám đốc và mọi người đang thầm thì về việc cô đã may mắn như thế nào; nhưng thực sự không phải hoàn toàn là may mắn.

Nếu bạn dậy sớm hơn một chút và đi tới văn phòng sớm hơn một giờ so với bất cứ người nào khác, ngay lập tức bạn sẽ bắt đầu gia nhập vào vị trí của những người đứng đầu ở Mỹ. Nó là một chân lý hiển nhiên trong thương mại rằng nếu bạn muốn nói chuyện với những người đứng đầu, hãy gọi điện trước cho nhân viên tiếp tân hay thư ký rồi đến đó. Những người đứng đầu thường có mặt ở văn phòng rất sớm, đôi khi là vào khoảng 6 giờ hay 7 giờ sáng. Nếu bạn muốn tránh nhân viên tiếp tân, hãy đợi cho đến khi công ty đóng cửa và sau đó gọi cho họ vào lúc 6 giờ hay 7 giờ tối. Thông thường, người trả lời điện thoại sẽ là người đứng đầu trong tổ chức đó. Lý do người đó luôn là người hàng đầu là vì ông đã đi làm sớm vào buổi sáng và ở lại trễ ở công ty.

Đừng trở thành người hay xem đồng hồ

Những giờ làm việc hành chánh thường xuyên dành cho những người bình thường với những tương lai bình thường, không phải dành cho những người thành công tiến đến vị trí nào đó với cuộc sống của họ. Thái độ của bạn đối với chiếc đồng hồ là một vật biểu thị giờ giấc tốt nhất dù cho bạn có tương lai huy hoàng đối với công việc hiện tại của bạn hay không.

Thái độ của bạn đối với chiếc đồng hồ chỉ đơn giản để tính điểm. Nó sẽ cho bạn biết bạn còn phải làm việc bao nhiêu thời gian nữa trước khi đến nhiệm vụ và trách nhiệm kế tiếp. Chiếc đồng hồ nhắc cho bạn nhớ rằng bạn còn lại bao nhiêu thời gian để hoàn tất những nhiệm vụ quan trọng nhất của bạn. Bạn sử dụng chiếc đồng hồ để tính toán các kết quả của bạn và việc bạn còn lại bao nhiêu thời gian để có được các kết quả tốt hơn.

Những người với tương lai bị giới hạn có một quan điểm khác về chiếc đồng hồ. Họ xem nó với tâm trạng sẽ phải bắt đầu làm việc sớm chừng nào và có thể kết thúc công việc sớm được bao lâu. Đối với những người không thành công, chiếc đồng hồ là một kẻ thù, cầm chân họ ở nơi làm việc và níu kéo họ về từ những giờ giải lao để uống cà phê hay giờ ăn trưa. Họ chỉ nghĩ về thời gian mà họ thực hiện, không phải những gì họ đã thực hiện được trong những

giờ đó. Họ muốn bắt đầu làm việc vào thời điểm cuối cùng có thể và đi về nhà càng sớm càng tốt.

Lập lịch làm việc của chính bạn

Không có một quy luật nào yêu cầu bạn tự động đứng dậy vào lúc 12 giờ trưa và đi ăn trưa với bất cứ người nào đang đứng ở đó. Những người thành công hoàn toàn không thực hiện điều đó. Họ cho mỗi một phút là đáng giá. Chọn khoảng thời gian giữa 12 giờ trưa và 1 giờ chiều, đóng cửa lại và tập trung vào việc giải quyết các công việc hàng đầu của bạn. Đây là một giờ liên tục sẽ cho phép bạn tạo ra những gì mà có thể sẽ lấy mất của bạn từ hai hay ba giờ liên tục trong suốt một ngày làm việc bình thường.

Những người được trả lương cao nhất ở Mỹ – các doanh nhân, các giám đốc, các chuyên gia – làm việc trung bình 59 giờ một tuần. Điều đó chẳng khác gì là 6 ngày làm việc 10 giờ hay 5 ngày làm việc 12 giờ. Trong quá trình nhiều năm nghiên cứu về những người thành công của tôi, tôi đã không bao giờ tìm thấy một người đạt được bất cứ điều gì quan trọng khi làm việc cơ bản 8 tiếng một ngày. Sự thành công của bạn trong công việc kinh doanh mang tính cạnh tranh sẽ ở trong một tỷ lệ trực tiếp với số lượng thời gian mà bạn làm thêm ngoài 8 giờ mỗi ngày, và hơn 40 giờ mỗi tuần. Khi bạn bắt đầu làm việc 50, 60 và 70 giờ, và bạn sử dụng tốt thời gian đó bằng cách tập trung vào nhiệm vụ ưu tiên cao nhất của bạn, bạn sẽ bắt đầu di chuyển lên phía trước trong sự nghiệp của bạn.

Thực hiện nhiều việc quan trọng hơn

Chìa khóa thứ ba dành cho bạn để có năng suất cao là thực hiện nhiều việc quan trọng hơn. Vì bạn chỉ có một số lượng thời gian nào đó mỗi ngày, hãy tin chắc rằng bạn sử dụng mỗi phút để thực hiện những việc nó rất quý giá với bạn hay với công ty của bạn hơn so với bất cứ việc nào khác.

Hãy không ngừng hỏi chính bạn: “Nếu tôi phải rời thành phố trong một tháng và tôi chỉ có thể hoàn tất một nhiệm vụ trước khi tôi ra đi thì nhiệm vụ đó sẽ là gì?”

Cho dù nó có là gì đi chăng nữa, hãy tự ép chính mình vào công việc đó, và chỉ duy nhất một việc đó, cho đến khi chúng hoàn tất. Chuyên tâm tập trung vào một nhiệm vụ, nhiệm vụ quan trọng nhất, sẽ mang bạn đến vùng thành tích ấy. Nó sẽ đưa bạn lên một mức độ thành tích cao hơn. Bạn sẽ tìm thấy chính mình hoàn thành công việc tốt hơn với ít thời gian hơn. Ý tưởng của bạn sẽ trở nên dễ hiểu hơn. Bạn sẽ kích hoạt trí tuệ siêu ý thức của bạn, và bạn sẽ có ngày càng nhiều ý tưởng và sự hiểu biết sâu sắc mà bạn có thể sử dụng để làm cho mọi việc được thực hiện nhanh hơn bao giờ hết. Bạn sẽ chỉ đi vào vùng thành tích khi bạn làm việc nhanh hơn, chăm chỉ hơn và tập trung vào các nhiệm vụ có giá trị cao mà thôi.

Người ta đã nói rằng: “Nếu bạn muốn một điều gì đó được thực hiện, hãy luôn mang nó đến cho một người đàn ông hay một người đàn bà bận rộn”. Sở dĩ như vậy là do một người bận rộn là người đang làm việc với một tỷ lệ công suất cao hơn so với một người làm việc bình thường. Người thực sự bận rộn là người đang làm việc nhiều gấp hai hay ba lần trong một ngày so với một người đang làm việc với một tốc độ chậm hơn hay với một mức độ hoạt động thấp hơn.

Thực hiện tốt việc bạn làm

Chìa khóa thứ tư dành cho bạn để có thành tích và năng suất cao là thực hiện tốt việc bạn làm. Khi bạn thực hiện việc bạn làm tốt nhất, không những bạn yêu thích công việc của mình hơn, mà bạn còn thực hiện nó nhanh hơn. Bạn đã tạo ra một sự đóng góp có giá trị hơn.

Một trong những kỹ thuật quản lý thời gian tốt nhất là thực hiện tốt hơn đối với việc quan trọng nhất mà bạn phải thực hiện. Đây là một nhân tố may mắn then chốt. Lý do thật đơn giản. Vì những phần thưởng và sự công nhận xuất phát từ khả năng thực hiện những nhiệm vụ quan trọng của bạn và thực hiện tốt chúng, bạn thực hiện ngày càng tốt hơn những nhiệm vụ quan trọng này thì bạn sẽ có được nhiều phần thưởng, sự công nhận và nhiều cơ hội hơn. Bằng cách xuất sắc đối với những nhiệm vụ của mình, bạn sẽ trải qua nhiều may mắn hơn so với bất cứ người bình thường nào khác.

Tập hợp nhiệm vụ của bạn lại

Chìa khóa thứ năm để có năng suất cao dành cho bạn là *tập hợp các nhiệm vụ của bạn lại*. Hãy tập hợp các nhiệm vụ giống nhau lại với nhau. Trả lời tất cả các cuộc điện thoại của bạn cùng một lúc. Hãy thực hiện tất cả việc thăm dò bằng điện thoại trong một block thời gian duy nhất. Hãy điền vào tất cả bản kê khai các khoản chi tiêu trong cùng một thời gian. Hãy viết tất cả các lá thư và kế hoạch hết cái này đến cái khác.

Một trong những kỹ thuật tiết kiệm thời gian có tác động mạnh mẽ nhất trong bất cứ lĩnh vực nào là những gì được gọi là mức độ nhận biết. Học thuyết mức độ nhận biết cho rằng: “Bạn càng thực hiện một nhiệm vụ được lặp đi lặp lại nhiều lần, bạn sẽ thực hiện nhanh hơn và dễ hơn đối với mỗi nhiệm vụ tiếp theo của kiểu nhiệm vụ đó”.

Nếu bạn mất 10 phút để thực hiện nhiệm vụ đầu tiên trong một chuỗi nhiệm vụ y hệt nhau, thì bạn chỉ mất có 9 phút đối với nhiệm vụ thứ hai, 8 phút cho nhiệm vụ thứ ba, 7 phút cho nhiệm vụ thứ tư và v.v.. Bạn có thể giảm thời gian được yêu cầu để hoàn thành một nhóm các nhiệm vụ giống nhau xuống ít bằng 20% số lượng thời gian bạn sẽ mất để thực hiện chúng riêng lẽ từng cái một. Đây là một việc tiết kiệm thời gian to lớn so với việc thực hiện những nhiệm vụ này một cách tùy tiện trong suốt cả ngày.

Nhiều người không nhận thức được về mức độ nhận biết. Vì thế họ thực hiện công việc theo một cách tùy tiện. Họ thực hiện một ở công việc này và một thuộc công việc khác. Họ thực hiện một nhiệm vụ trong một lĩnh vực và thực hiện một điều khác ở một lĩnh vực khác. Kết quả là họ không bao giờ hạ thấp được độ dốc của mức độ nhận biết. Họ không bao giờ tạo ra các mức thành tích cao.

Hãy cùng nhau thực hiện các nhiệm vụ

Chìa khóa thứ sáu để có năng suất cao là *hãy cùng nhau thực hiện các nhiệm vụ*. Khả năng để làm việc và thực hiện tốt như thành viên trong một đội của bạn có tính cách quyết định với thành công của

bạn. Khi bạn học được cách để cộng tác và làm việc một cách có hiệu quả với những người khác, với mỗi một người nhận một phần công việc phù hợp nhất với họ mà họ có thể làm tốt, thì bạn sẽ ngạc nhiên với những gì bạn có thể đạt được.

Trong suốt thế chiến thứ II, chính phủ Mỹ đã đưa ra một dự luật về việc xây dựng các Con tàu Tự do (Liberty Ship) mang hàng băng qua Bắc Đại Tây Dương với một tốc độ nhanh hơn các tàu U của Đức có thể đánh chìm chúng. Họ đã tạo ra một chuỗi các đổi mới trong công nghiệp mà ngày nay tất cả chúng vẫn đang được sử dụng trên toàn thế giới. Đầu tiên, họ giảm mức thời gian cần thiết để đóng một con tàu từ hai năm xuống còn 42 ngày. Sau đó, với sự thể hiện về việc hợp tác và hợp tác có tổ chức thật khó tin nổi, tất cả các công nhân lành nghề đã được tập trung lại, lập kế hoạch và đóng toàn bộ con tàu, sẵn sàng cho việc hạ thủy chỉ trong bốn ngày.

Một trong những lý do mà họ có thể tạo dựng đúng hàng trăm con tàu Tự do, hết chiếc này đến chiếc khác là vì họ đã sử dụng mức độ nhận biết. Họ đã gom tất cả các nhiệm vụ của mình lại với nhau vì thế họ có thể thực hiện chúng một cách hiệu quả hơn và họ đã làm việc như một đội ngũ nhẹ nhàng, hoạt động tốt từ đầu đến cuối. Bạn cũng nên tìm kiếm các cơ hội để áp dụng cho cùng các nguyên tắc đối với công việc của bạn.

Đơn giản hóa công việc của bạn

Chìa khóa thứ bảy để gia tăng năng suất của bạn là đơn giản hóa và sắp xếp hợp lý hóa công việc của bạn. Điều này thường được gọi là việc *tái lập kỹ thuật*.

Việc tái lập kỹ thuật và đơn giản hóa công việc tuân theo một quá trình đơn giản. Đầu tiên, bạn lập một danh sách từng bước cần thiết để hoàn thành một công việc cụ thể, từ lúc bắt đầu cho đến khi kết thúc. Thứ hai, bạn nghiên cứu từng bước và quyết định nếu nó vẫn còn cần thiết hay không. Bước thứ ba, bạn quyết định những nhiệm vụ nào mà bạn có thể đơn giản hóa và thực hiện dễ dàng hơn. Bước thứ tư, bạn tìm các bước mà bạn có thể kết hợp với những người khác hay các công việc mà bạn có thể hợp nhất với một số

người. Cuối cùng, hãy tìm kiếm các phần việc mà bạn có thể loại ra hoàn toàn. Bạn tiếp tục tìm kiếm phương cách để giảm thời gian để hoàn tất toàn bộ công việc của bạn.

Giảm mức thời gian yêu cầu

Có một kỹ thuật cải tiến năng suất có tác động mạnh được gọi *sự giảm bớt thời gian bằng việc mở rộng trách nhiệm.* Điều này yêu cầu mỗi người phải chịu trách nhiệm cho một vài bước trong một nhiệm vụ riêng biệt. Điều này đơn giản hóa nhiệm vụ một cách đột ngột và làm cho nó có thể thực hiện dễ dàng hơn nhiều.

Ví dụ trong một nghiên cứu của việc thực hiện chính sách bảo hiểm nhân thọ, các nhà nghiên cứu đã phát hiện ra rằng phải mất sáu tuần tính từ thời gian một hợp đồng bảo hiểm được đưa ra xem xét từ lĩnh vực ấy đến thời gian nó hoặc được chấp nhận hoặc không được chấp nhận.

Các nhà nghiên cứu đã chọn một hợp đồng bảo hiểm và cho nó thông qua các bước có liên quan để nó được chấp nhận. Họ đã khám phá ra rằng, nó đã đi qua 24 người trong sáu tuần, nhưng tổng số thời gian thực sự phải bỏ ra để giải quyết chính hợp đồng bảo hiểm ấy chỉ mất 17 phút. Vì thế họ đã quyết định thay đổi cách xử lý hợp đồng bảo hiểm. Thay cho việc cần 24 người xem xét hợp đồng bảo hiểm, họ đã giảm số lượng người xuống còn hai mà thôi.

Người đầu tiên sẽ kiểm tra từng chi tiết của đơn xin mua hợp đồng bảo hiểm, từ bắt đầu cho đến khi kết thúc. Sau đó hợp đồng bảo hiểm này sẽ được gởi đến cho người thứ hai, cao cấp hơn, người này sẽ kiểm tra tỉ mỉ công việc của người đầu tiên. Bằng việc sử dụng kỹ thuật giảm bớt thời gian qua việc mở rộng trách nhiệm, họ có khả năng giảm bớt thời gian xử lý hợp đồng bảo hiểm từ sáu tuần xuống còn hai mươi bốn tiếng và đồng ý hỗ trợ cho đại lý bảo hiểm trong tuần ấy. Kết quả là, công việc kinh doanh bảo hiểm của họ đã gia tăng vào năm sau lên đến hàng triệu đôla.

Ngày nay, thời gian là nguồn quan trọng nhất trong kinh doanh và cuộc sống cá nhân. Bạn phải không ngừng suy nghĩ về cách bạn có

thể giảm lượng thời gian hoàn thành một nhiệm vụ. Những người có thể thực hiện nhanh chóng công việc cho người khác luôn là những người có giá trị nhất và được thăng tiến nhanh nhất trong bất cứ tổ chức nào. Họ là những người có được tất cả các vận may.

Bảy chìa khóa dẫn đến cuộc sống nhiều sinh lực

Sinh lực là một nhân tố may mắn then chốt. Để trở thành người đứng đầu trong tầng lớp của bạn, trở thành người có phương hướng hành động, người vận động nhanh và cực kỳ có năng suất, bạn phải có một sinh lực tinh thần và thể chất ở mức độ cao. Để bạn có thể nắm được cơ hội của tất cả các khả năng xung quanh bạn, và để có một sự nhiệt tình không dứt mà giữ cho bạn và những người khác duy trì sự tận tụy và di chuyển lên phía trước, bạn phải tổ chức cuộc sống của bạn sao cho bạn cảm nhận được sự xuất sắc về chính bạn trong hầu hết mọi thời gian.

Ngày nay, chúng ta càng biết nhiều hơn về thói quen lành mạnh mà bạn có thể tập luyện để có được sinh lực ở mức độ cao so với những gì chúng ta đã từng biết được trước đây. Dưới đây là *bảy* nhân tố quan trọng quyết định mức độ sinh lực tinh thần và thể chất của bạn. Bạn nên kết hợp chặt chẽ chúng với cuộc sống thường ngày của bạn.

Ăn các thực phẩm thích hợp

Chìa khóa đầu tiên để có sinh lực cao là *chế độ ăn uống thích hợp*. Để thực hiện tốt nhất, bạn phải ăn các thực phẩm thích hợp, theo đúng mức cân bằng và theo một sự kết hợp đúng đắn. Chế độ ăn uống của bạn có một ảnh hưởng lớn với tổng số sinh lực bạn có, việc bạn ngủ tốt như thế nào, mức độ sức khỏe và cơ thể cân đối của bạn cùng năng suất của bạn suốt một ngày và vào cả buổi chiều tối.

Các vận động viên của đại hội Olympic đã được nghiên cứu một cách rộng rãi để tìm ra họ ăn những gì để có được thành tích tầm cỡ thế giới. Cho dù họ đến từ hơn một trăm nước, chế độ ăn uống của đại hội Olympic có chung ba nhân tố chính. Những thói quen

này phải được học hỏi và kết hợp chặt chẽ trong cuộc sống của bạn.

Đầu tiên, các vận động viên Olympic ăn thật nhiều *các loại trái cây, rau củ và thức ăn làm từ lúa gạo còn nguyên cám lụa.* Họ ăn một lượng lớn các loại mì và cơm, một lượng hyđrat-cacbon phức hợp sẽ chuyển hóa nhanh chóng thành glucoza và dùng làm nhiên liệu cho cơ thể và trí óc mức thành tích cao.

Vì cơ thể của bạn có đến 70% là nước, bạn phải ăn thức ăn chứa 70% nước như các loại trái cây và rau củ. Ngoài ra, bạn nên ăn các sản phẩm được làm từ lúa gạo còn nguyên cám lụa như bánh mì, cơm chay, bánh nướng xốp làm từ cám, bột mì giã và bánh kếp cám để có được chất xơ mà bạn cần có để giữ cho cơ thể của bạn hoạt động một cách dễ dàng thuận lợi.

Phần thứ hai của chế độ ăn uống của các vận động viên Olympic có thành tích cao là *thiên về (dựa vào) nguồn protêin.* Loại protêin này bắt nguồn từ cá, thịt gà không da, thịt bò nạc và đậu phụ. Bạn cần một lượng protêin có chất lượng cao để tái tạo các tế bào và bổ sung năng lượng của bạn.

Ngoài ra, những loại protein này có ít mỡ hơn so với các thức ăn khác. Chất béo được tìm thấy góp phần vào nhiều loại bệnh tật của cơ thể và những vấn đề về sức khỏe. Nếu bạn chuyển sang một chế độ ăn uống có ít chất béo, ngay lập tức bạn sẽ bắt đầu giảm một lượng lớn trọng lượng dư thừa và gia tăng năng lượng. Khi bạn kết hợp một chế độ ăn uống có ít chất béo với nhiều loại trái cây, rau củ và các sản phẩm làm từ lúa gạo còn nguyên cám lụa, bạn sẽ thấy được bạn đang giảm cân một cách nhanh chóng và cảm thấy cơ thể ngày càng khỏe hơn.

Phần thứ ba của chế độ ăn uống dành cho các vận động viên có thành tích cao là uống thật nhiều nước. Hầu hết mọi người chỉ uống từng hớp nước khi họ uống nước. Nhưng bạn cần uống 8 ly nước 8 ounce mỗi ngày để chiến đấu với việc mất một lượng nước thông thường xảy ra là kết quả của các hoạt động hàng ngày của bạn.

Ngày nay càng có nhiều người mang theo các chai nước bên mình. Họ uống những chai nước này liên tục. Họ luôn luôn thủy hợp cơ thể của họ với thật nhiều nước. Điều này giúp cho cơ thể của họ hoạt động tốt hơn và đảm bảo rằng nước tiểu của họ trong sạch và chỉ có một màu vàng nhẹ.

Sự thật là nếu nước tiểu của bạn có màu vàng đậm, điều đó có nghĩa là bạn bị thiếu nước. Nếu bạn bị thiếu nước, sự tiêu hóa của bạn sẽ chậm lại và bạn sẽ dễ cảm thấy mệt mỏi. Nhưng nếu bạn uống nhiều nước, nó sẽ tiếp tục thải ra ngoài muối, các độc tố, các chất thải và các chất bã khác có thể tích tụ lại trong cơ thể bạn. Bạn sẽ cảm thấy khỏe hơn nhiều chỉ bằng cách gia tăng lượng nước uống vào hàng ngày của bạn.

Tránh ba chất độc màu trắng

Ngoài chế độ ăn uống với các loại trái cây và rau củ, các sản phẩm làm từ lúa gạo còn nguyên cám lụa, nguồn protein nạc và nhiều nước, bạn nên tránh ba chất độc màu trắng là nguyên nhân của các vấn đề về sức khỏe ở Mỹ. Đó là bột mì trắng, đường trắng và muối trắng.

Các loại thực phẩm đóng hộp mà bạn mua tại siêu thị có thể có chứa nhiều hơn 50% muối. Hầu hết các loại xúp đóng hộp có nhiều muối hơn so với lượng nước mà nó có. Hầu hết các loại thực phẩm snack đều có muối hoặc đường. Và đó là một lý do rất thuận lợi cho vấn đề này.

Để ngăn chặn thức ăn trở nên hư thối hơn trên các quầy hàng ở cửa hàng, cách tốt nhất là tiêu hủy thực phẩm ấy trước khi bạn đặt chúng lên trên các kệ hàng lần đầu tiên. Sau đó nó không thể tiêu hủy và phân hủy trước khi nó được bán và được tiêu thụ hết. Có hai cách tốt nhất để tiêu hủy bất cứ thành phần thức ăn nào có chứa muối hay đường. Rất nhiều loại thực phẩm được đóng hộp hay snack được làm trơ. Nó hoàn toàn không còn hoạt tính có ích. Nó không còn các chất bổ dưỡng hay dinh dưỡng nào cả. Nó chỉ còn muối hay đường và có thể có chất béo, trong trường hợp của muối

sẽ làm cho cơ thể bạn bị giữ nước, hoặc trong trường hợp đường hay các chất béo thì sẽ làm cho bạn bị lên cân.

Thật ra bạn không cần thêm bất cứ lượng đường hay muối nào trong chế độ ăn uống của bạn. Hầu hết các loại thực phẩm mà bạn ăn có sẵn quá nhiều đường và muối. Ít nhất, bạn không cần thêm muối hay đường vào bất cứ thứ gì bạn ăn.

Các sản phẩm làm từ bột mì trắng

Có một sự tương quan trực tiếp giữa sự hướng dẫn của loại bột mỳ trắng đã được tinh chế với sự sụt giảm sức khỏe ở các nước công nghiệp hóa. Bột mỳ trắng được giới thiệu lần đầu tiên cho các tầng lớp thượng lưu ở Anh và Mỹ vào những năm 1800. Nó đã trở nên nổi tiếng vì vẻ bề ngoài thu hút. Nhưng để tạo ra được bột mỳ trắng từ hạt lúa mỳ còn nguyên vỏ lụa, lúa mỳ phải được xay xát rất kỹ và chỉ còn lại phần nhân, phần vỏ lụa chứa các chất dinh dưỡng bị mất. Sau đó, loại bột đó phải tẩy cho trắng, bằng cách ấy đã tiêu diệt hết tất cả các chất dinh dưỡng còn sót lại.

Khi một ổ bánh mì đóng gói ghi dòng chữ cho biết bên trong gồm có các sản phẩm được tạo ra với loại bột mỳ trắng giàu dinh dưỡng, điều đó có nghĩa rằng các vitamin đã được thêm vào loại bột nhào trước khi nướng. Những điều họ đã không nói với bạn là quá trình nướng bánh 350 độ F tiêu diệt các loại vitamin có thể được thêm vào sau khi bột đã được lọc trơ trong quá trình tẩy trắng.

Chỉ có loại thức ăn mà bạn ăn cùng hay kết hợp với bánh mỳ mới mang lại cho bạn bất cứ giá trị dinh dưỡng mà thôi. Chắc chắn phần tồi tệ nhất của việc ăn các loại thức phẩm không lành mạnh cho cơ thể là chúng thỏa mãn cơn thèm ăn tạm thời của bạn và khiến cho bạn không ăn được các loại thực phẩm mà thực sự tốt cho bạn.

Quyết tâm thay đổi chế độ ăn uống của bạn khỏi các thức phẩm có nhiều chất béo, có vị đường, có chứa muối và hướng đến các loại thức ăn giàu dinh dưỡng và có lợi cho sức khỏe. Hãy kiểm soát hoàn toàn những gì bạn ăn.

Theo dõi trọng lượng của bạn

Chìa khóa thứ hai để có năng lượng cao là có trọng lượng thích hợp. Trọng lượng thích hợp là một điều cần thiết cho sức khỏe, sự hạnh phúc và sống thọ. Ở dưới mức trọng lượng lý tưởng của bạn là tốt nhất. Như người ta thường nói, bạn không thể quá giàu hay quá ốm.

Một trong những mục tiêu hàng đầu của bạn là phải trông gọn gàng và cảm nhận khoan khoái. Bạn có thể bắt đầu bằng cách kiểm soát trọng lượng và thể hình. Nếu bạn không vui vẻ với mức độ sức khỏe hiện tại của cơ thể, bạn cần đặt ra các mục tiêu cụ thể cho chính bạn trong những tuần và những tháng sắp tới.

Chịu trách nhiệm về những gì bạn ăn

Bạn hoàn toàn chịu trách nhiệm về những gì bạn ăn chứ không phải ai khác. Hiện có hơn 50 triệu người Mỹ đang bị béo phì một cách nghiêm trọng. Có quá nhiều cân dư thừa là một trong những cách giảm mức độ sinh lực của bạn.

Tập thể dục là nhân tố cần thiết

Chìa khóa thứ ba để có nhiều sinh lực là tập thể dục đúng cách. Vận động thích hợp nhất để có nhiều sinh lực và sự săn chắc của cơ thể tốt nhất là tập thể dục nhịp điệu. Kiểu tập thể dục này yêu cầu bạn làm cho nhịp tim của bạn đi vào cái được gọi là vùng đào tạo ba lần mỗi tuần. Vùng đào tạo này khoảng 120 đến 160 nhịp mỗi phút, tùy thuộc vào độ tuổi của bạn. Sau đó bạn duy trì ở đó ít nhất là 20 phút hoặc hơn mỗi lần.

Bạn có thể có được tất cả bài tập nhịp điệu và thể dục mà bạn cần bằng cách đi bộ 2 đến 3 dặm, ba đến năm lần một tuần. Bạn có thể có được các bài tập thể dục cần thiết từ môn bơi lội, đạp xe đạp, tại các phòng tập thể dục hay tại nhà và chạy bộ. Bạn nên đưa việc tập thể dục vào cách sống của bạn nhiều như việc ăn và ngủ nếu bạn muốn thực hiện mức tốt nhất.

Các cơ của bạn được sử dụng mỗi ngày. Mỗi khớp phải hoàn toàn khớp với nhau. Bạn nên duỗi chân, lưng và cánh tay thường xuyên. Bạn nên sử dụng các loại tạ nhẹ để giữ cho các cơ của bạn được mạnh mẽ và dẻo dai. Tốt hơn hết, bạn nên luyện tập các bài thể dục nhịp điệu theo một cơ sở đều đặn thường xuyên nếu bạn muốn cảm thấy mạnh khỏe và có ngoại hình đẹp.

Việc tập thể dục thường xuyên là chìa khóa dẫn tới các mức sinh lực cao, được duy trì liên tục và thể lực ổn định mà bạn hoàn toàn có để có được sinh lực, tỉnh táo và khả năng hành động liên tục đối với các mục tiêu của bạn.

Dành nhiều thời gian nghỉ ngơi và giải trí

Chìa khóa thứ tư để có nhiều năng lượng là *nghỉ ngơi hợp lý*. Bạn cần một giấc ngủ trung bình từ 7 đến 8 tiếng mỗi đêm để nghỉ ngơi hoàn toàn. Bạn cần bớt đi trọn một ngày mỗi tuần và bạn không làm bất cứ điều gì trong suốt ngày đó. Nên thường xuyên thực hiện những chuyến du lịch nhỏ hai đến ba ngày, mỗi tháng hai lần. Tổ chức các kỳ nghỉ một hay hai tuần mỗi năm khi ấy bạn sẽ thư giãn hoàn toàn và làm cho đầu óc không còn vướng bận đến công việc.

Trong một hay hai ngày sau khi bạn trở về từ một cuộc nghỉ ngơi, bạn sẽ đạt năng suất cao hơn so với nếu bạn làm việc liên tục. Bạn sẽ có nhiều ý tưởng hơn và đạt được nhiều kết quả tốt hơn so với bạn đã từng có nếu bạn để cho bản thân kiệt sức. Hãy nghỉ ngơi và giải trí thường xuyên như một phần quan trọng trong cách sống của bạn.

Uống nhiều vitamin và khoáng chất bổ sung

Chìa khóa thứ năm để có nhiều năng lượng là tăng cường *vitamin và khoáng chất bổ sung* cho chế độ ăn uống của bạn. Do dù bạn ăn bất cứ thứ gì đi nữa hay những gì mà bất cứ người nào gợi ý, hầu hết thức ăn ngày nay không có đủ lượng vitamin và khoáng chất cần thiết bạn cần để hoạt động ở mức tốt nhất. Những người khỏe mạnh nhất trong xã hội của chúng ta là những người dùng nhiều

loại vitamin và khoáng chất có chất lượng cao ngoài chế độ ăn uống thông thường.

Các chất bổ sung tốt nhất là những chất có nguồn gốc từ thiên nhiên. Các loại vitamin và khoáng chất có nguồn gốc thiên nhiên thường có nhiều ở *các loại tôm cua*. Chúng có thể mắc tiền, nhưng nhiều loại vitamin và khoáng chất có trong chúng được cơ thể hấp thu và tạo cho bạn một mức độ sức khỏe cao và sinh lực dồi dào hơn.

Một trong những bước đột phá lớn trong những năm gần đây là sự khám phá về tầm quan trọng của *chất chống oxy hóa*. Những chất hóa học này giải phóng những gốc tự do, các chất gây ra bệnh tật, khỏi dòng máu của bạn. Các chất chống oxy hóa có trong các loại thực vật có chứa proflavenol, các loại rau xanh, và trong một vài công thức vitamin rất có giá trị. Chúng làm cho toàn bộ chức năng cơ thể của bạn hoạt động tốt hơn. Chúng làm tăng thêm đáng kể đối với toàn bộ chất lượng cuộc sống của bạn và đối với mức độ năng lượng của bạn.

Phát triển quan điểm tinh thần tích cực

Chìa khóa thứ sáu để có nhiều năng lượng là việc loại trừ những cảm xúc tiêu cực. Đây có thể là điều quan trọng nhất bạn thực hiện để đảm bảo một cuộc sống lâu dài và hạnh phúc. Khả năng giữ cho đầu óc bạn vào những gì bạn muốn và bỏ đi những gì bạn không muốn sẽ quyết định tình trạng sức khỏe và hạnh phúc của bạn hơn so với bất cứ quyết định nào khác bạn đã thực hiện.

Bạn càng nghĩ hay nói nhiều về những sự việc hay các tình huống làm bạn tức giận hay buồn rầu, thì bạn càng trở nên giận giữ và buồn rầu hơn. Các cảm xúc tiêu cực thường làm giảm sút tinh thần và cơ thể của bạn. Chúng cướp đi năng lượng, làm mất nội lực, làm suy giảm hệ thống miễn dịch và làm cho bạn trở nên dễ mắc các loại bệnh hơn. Chúng cũng làm cho bạn mệt mỏi và chán nản. Chúng ngầm phá hoại sự tin tưởng và sự nhiệt tình của bạn, và hạ thấp khả năng thực hiện có hiệu quả trong các lĩnh vực quan trọng trong cuộc sống của bạn. Một cơn giận dữ không kiểm soát được có

thể tiêu hao mức năng lượng nhiều tương đương với 8 giờ làm việc bình thường.

Cách bạn vượt qua sự cám dỗ hay phàn nàn và chỉ trích, mà thỉnh thoảng hầu hết mọi người đều vướng phải bằng cách sử dụng quy luật thay thế. Vì trí tuệ ý thức của bạn chỉ có thể nắm giữ một lần một ý tưởng, bạn có thể hủy bỏ ý nghĩ tiêu cực bằng cách thay thế nó với một ý nghĩ tích cực. Có lẽ, cách có tác động nhất để làm mất tác dụng các cảm xúc giận dữ, sợ hãi hay lo lắng với câu khẳng định: “Tôi chịu trách nhiệm! Tôi chịu trách nhiệm! Tôi chịu trách nhiệm!”

Bạn không thể cùng một lúc vừa nhận trách nhiệm cho một tình huống vừa tiếp tục giận dữ. Hầu hết các cảm xúc tiêu cực được gây ra bởi việc *đổ lỗi*. Sự giận dữ và oán giận luôn đòi bạn phải đổ lỗi cho một người khác về một điều gì đó. Ngay khi bạn thôi đổ lỗi cho người khác và bắt đầu chấp nhận các kết quả, thì các cảm xúc tiêu cực sẽ ngừng lại. Việc nhận trách nhiệm làm cho bạn kiểm soát lại được. Bạn bắt đầu suy nghĩ lại một cách rõ ràng và sau đó bạn trở nên lấn bấn với việc thực hiện một điều gì đó mang tính xây dựng để giải quyết vấn đề và các tình huống.

Nếu bạn vẫn tiếp tục bị quấy rầy bởi những kinh nghiệm tiêu cực từ quá khứ của bạn, bạn nên thực hiện *nguyên tắc tha thứ* , có lẽ đó là điều quan trọng nhất trong hầu hết các quyết định của bạn về sự khỏe mạnh của tinh thần và sự phát triển của tâm hồn. Nguyên tắc tha thứ cho rằng: “Bạn được khỏe mạnh tinh thần đúng như mức độ bạn có thể tha thứ cho bất cứ ai, người đã làm tổn thương bạn về bất cứ phương diện nào”

Mỗi khi bạn nghĩ về một người nào đó mà bạn vẫn còn cảm thấy giận dữ với người đó, hãy xóa bỏ cảm giác đó bằng cách nói “Tôi tha thứ cho người đó tất cả”. Bạn không thể vừa giận dữ và tức giận về một người khác lại vừa tha thứ cho người đó cùng một lúc. Với việc tha thứ, bạn không chỉ để cho người kia ra đi, mà bạn cùng làm cho mình được tự do nữa. Bạn không thể nhận trách nhiệm mặt này, tha thứ mặt kia, mà trong khi ấy vẫn tiếp tục giận dữ hay buồn rầu.

Bắt đầu một chương trình sức khỏe tinh thần cho cá nhân

Chìa khóa thứ bảy để có nhiều năng lượng là bạn tiếp tục 21 ngày chế độ ăn uống mang tính tích cực cho đầu óc bạn. Quyết tâm, trong vòng 24 giờ tới, bạn sẽ vẫn giữ trong đầu mình những gì bạn muốn và không nghĩ về những gì mà bạn không muốn. Bạn sẽ nghĩ và nói một cách tích cực và lạc quan về các mục tiêu của bạn, về những người khác và về mọi thứ đang diễn ra trong cuộc sống của bạn.

Khi bạn hoàn tất 24 giờ đầu tiên trong chế độ ăn uống cho tinh thần của bạn, tiếp tục thực hiện chúng trong vòng 24 giờ nữa. Hãy nói với chính mình: “Chỉ trong ngày hôm nay, tôi sẽ nghĩ và nói về các mục tiêu của tôi, và tôi từ chối nghĩ và nói về bất cứ những gì mà tôi không muốn thấy trong cuộc đời của tôi”. Sau khi bạn đã giữ những lời nói và những ý nghĩ của bạn về những gì bạn muốn trong suốt cả ngày, sau đó thực hiện chúng thêm một ngày nữa. Sau ngày thứ hai, hãy thực hiện điều đó thêm ngày thứ ba, sau đó thực hiện tiếp hết ngày này đến ngày khác, cho đến khi bạn giữ được việc suy nghĩ tích cực của bạn trong toàn bộ ba tuần. Bài tập này sẽ thay đổi cuộc sống của bạn.

Bằng cách thực hiện chế độ chế độ ăn uống cho tinh thần trong 21 ngày, mỗi lần một giờ, mỗi lần một ngày, mỗi lần một tình huống, bạn có thể dần dần biến chính bạn thành một người tích cực mà bạn sẽ hồi phục từ bất cứ tình huống đảo ngược hay tiêu cực nào.

Trở thành người đầy sinh lực

Bạn càng thực hành các thói quen lành mạnh mà chúng ta đã đề cập, bạn càng có nhiều năng lượng và sức sống. Bạn càng giữ cho cuộc trò chuyện của bạn tập trung vào các mục tiêu của bạn hay vào những gì bạn muốn, bạn sẽ càng cảm thấy có nhiều sức mạnh và năng lượng. Bạn sẽ trở nên tỉnh táo hơn và có ý thức hơn. Bạn sẽ cảm nhận được sự tích cực và thiên về hành động trong mọi tình huống.

Bạn sẽ bước chân lên bàn đạp tăng tốc tiềm tàng trong chính bạn. Bạn sẽ tìm thấy chính mình đang phóng nhanh hơn so với bạn đã từng đạt được trước đó. Bạn sẽ làm nhanh hơn; làm ra nhiều tiền hơn; kiếm được nhiều tiền thưởng, sự công nhận, và sự kính mến hơn; có nhiều cánh cửa mở ra với bạn hơn; và đạt được nhiều điều mà mọi người thường cho là may mắn.

Bài tập thực hành

Những gì bạn cần thực hiện:

1. Quyết tâm trở thành người có phương hướng hành động một cách mãnh liệt kể từ bây giờ; bất cứ khi nào bạn có một ý tưởng hay một điều gì đó cần thực hiện, hãy vận dụng một cách nhanh chóng.

2. Tìm kiếm các cơ hội ở khắp mọi nơi và khi bạn tìm thấy một cơ hội, hãy vận dụng một cách nhanh chóng; bạn chỉ cần một ý tưởng hay để bắt đầu một cơ đồ.

3. Phát triển momen quán tính và sau đó duy trì nó; khi bạn bắt đầu chuyển động, hãy luôn ở trạng thái chuyển động. Hãy làm một điều gì đó hàng ngày để chuyển động bạn hướng đến một trong những mục tiêu quan trọng của bạn.

4. Tạo ra ý thức về sự cấp bách trong mọi việc bạn làm; nhịp độ nhanh là nhân tố cần thiết cho sự thành công. Bạn càng làm nhiều việc và thực hiện chúng càng nhanh, thì càng có nhiều cánh cửa sẽ mở ra cho bạn.

5. Duy trì các mức năng lượng cao bằng cách tiến hành việc chăm sóc sức khỏe thể chất của bạn thật tốt; ăn loại thức ăn thích hợp, theo dõi trọng lượng của bạn và nghỉ ngơi thỏa đáng.

6. Phát triển thành người có uy tín về tốc độ và đáng tin cậy; trở thành người được người ta coi là có thể được ủy thác cho công việc cần hoàn tất nhanh chóng.

7. Tiếp tục tái lập kỹ thuật cho công việc của bạn, tìm kiếm các cách để đơn giản các bước trong một nhiệm vụ hay quá trình xử lý để bạn có thể thực hiện công việc nhanh hơn.

Nguyên tắc 11Tính cách có giá trị

“Sự thành thật là chương đầu tiên trong cuốn sách khôn ngoan”.

Thomas Jefferson

Vào khoảng năm 340 trước Công nguyên, nhà triết học người Hy Lạp, Aristotle đã đưa ra một chuỗi các nguyên tắc mà nó đã trở thành nền tảng cho nhiều tư tưởng phương Tây hai ngàn năm sau. Những ý tưởng và sự nhận biết đầu tiên của ông vẫn còn ảnh hưởng nhiều đến tư tưởng hiện đại ngày nay. Việc hiểu biết được những ý tưởng cơ bản của ông có thể cho phép chúng ta nghĩ và hành động minh mẫn và hiệu quả hơn những người không biết về chúng.

Dĩ nhiên, sự đóng góp quan trọng nhất của Aristotle cho triết học nằm trong *quy luật nhân quả* của ông. Ông chủ trương rằng chúng ta hiện đang sống trong một vũ trụ có thứ tự và do đó *mọi việc xảy ra đều có một nguyên nhân.* Có một mối quan hệ nguyên nhân - kết quả trong tất cả các sự việc. Ngay cả khi bạn không biết lý do của một hậu quả cụ thể, điều đó không có nghĩa rằng lý do không tồn tại. Sự thành công trong bất cứ lĩnh vực nào xuất phát từ việc tìm ra được các mối quan hệ nguyên nhân - kết quả giữa những việc bạn thực hiện và những việc bạn muốn, và sau đó tổ chức các hoạt động của bạn sao cho chúng hòa hợp với những gì bạn đang cố gắng để đạt được.

Mục tiêu cứu cánh

Một trong những bước đột phá lớn nhất của Aristotle là việc ông kết luận rằng mọi hoạt động của con người là *có mục đích*. Điều đó nhằm vào một mục tiêu hay một vài kiểu kết quả. Ông nói rằng mọi điều bạn thực hiện, bạn thực hiện vì một lý do, và đằng sau mỗi một

mục tiêu nhỏ hơn hay trung gian, có một mục tiêu lớn hơn mà bạn đang phấn đấu đạt tới. Aristotle là người đầu tiên tuyên bố rằng mục tiêu cứu cánh của mỗi một người chính là sự khát khao được hạnh phúc.

Nếu bạn nói rằng bạn muốn có được một công việc tốt. Tại sao? Vì thế bạn có thể kiếm được một mức lương tốt. Tại sao? Để bạn có đủ tiền. Tại sao? Để bạn có thể mua nhà và xe hơi và có một mức sống tốt. Tại sao? Để bạn có thể có những mối quan hệ hạnh phúc và một cuộc sống tốt đẹp với người khác. Tại sao? Câu trả lời cuối cùng luôn cùng một mục đích: Để bạn có thể hạnh phúc.

Cho dù bạn làm bất cứ điều gì, mục tiêu cứu cánh của bạn là đạt được sự hạnh phúc của chính mình, tuy nhiên bạn phải xác định rõ về nó. Do đó, bạn thành công với mức độ mà bạn có thể tổ chức cuộc sống của bạn theo cách mà bạn thật sự hạnh phúc. Bạn sẽ thất bại với mức độ mà bạn không thể có được hạnh phúc của chính mình.

Sự khác biệt duy nhất giữa những người về phương diện này là một vài người đạt được sự hạnh phúc của chính họ tốt hơn so với những người khác. Một vài người làm được những việc đúng và đạt được những kết quả mà họ mong ước. Những người khác đưa ra những chọn lựa và những quyết định không làm cho họ hạnh phúc hơn và tệ hơn so với họ đã từng có được trước đây nếu họ không làm bất cứ điều gì. Nhưng trong mỗi trường hợp, mỗi người đều đang nhắm đến sự hạnh phúc của riêng mình.

Vai trò của đức hạnh trong sự hạnh phúc

Aristotle đã hướng thượng từ sự hiểu biết mạnh mẽ và sâu sắc này. Ông đã nghiên cứu tình trạng của con người và đã đi đến một kết luận đáng chú ý khác: “Chỉ có những người tốt có thể hạnh phúc và chỉ có những người có đức hạnh tốt có thể là người tốt”.

Đây là một bước đột phá quan trọng trong suy nghĩ của con người. Hãy thử tưởng tượng xem! Bạn chỉ có thể hạnh phúc nếu bạn là

một người tốt và bạn chỉ có thể là một người tốt nếu bạn rèn luyện đức hạnh tốt cộng với lòng tốt.

Điều đó có nghĩa là để có một cuộc sống hạnh phúc, bạn phải không ngừng phấn đấu để trở thành một người *tốt hơn.* Mỗi một lần bạn hành động một cách kiên định với một điều tốt nhất mà bạn biết, bạn sẽ cảm nhận được sự hạnh phúc ở bên trong của mình. Bạn hưởng được mức độ cao hơn về lòng tự tin và lòng tự trọng. Bạn trở thành người có ảnh hưởng hơn trong các mối quan hệ của bạn và trong công việc của bạn. Với ý nghĩa này, đức hạnh tự nó đã là một phần thưởng. Nó trả cho chính nó với các cảm giác hạnh phúc, sự mãn nguyện và sức mạnh của cá nhân bên trong mà bạn cảm nhận được khi bạn làm hay nói những điều tốt, điều cao quý và chân thật.

Vai trò trung tâm của tính cách

Tính cách là một sự bảo đảm lớn nhất của vận may. Sự thật phổ biến là chắc chắn bạn sẽ thu hút vào cuộc sống của bạn những người, ý tưởng, những tình huống, cơ hội và các nguồn lực phù hợp với suy nghĩ vượt trội của bạn. Bạn có thể không bao giờ đạt được bên ngoài những gì bạn chưa có được ở bên trong. Thế giới bên ngoài của bạn, theo quy luật tương ứng, luôn luôn là sự phản chiếu của thế giới bên trong của bạn.

Nếu bạn muốn thay đổi thế giới bên ngoài của bạn, bạn phải bắt đầu bằng cách thay đổi suy nghĩ, bằng cách lập trình lại trí tuệ tiềm thức của chính bạn. Bạn phải xây dựng bên trong của chính bạn một cấu trúc giá trị, niềm tin và sự thuyết phục bên trong phù hợp với kiểu cuộc sống mà bạn muốn có ở bên ngoài. Bạn phải phát triển tính cách của chính bạn.

Định nghĩa cá nhân của bạn về thành công

Bạn đang đọc cuốn sách này vì bạn muốn trở nên thành công hơn trong cuộc sống. Bạn muốn trở nên hạnh phúc hơn. Bạn muốn có những mối quan hệ tốt hơn, kiếm được nhiều tiền hơn và bày tỏ chính bạn đầy đủ hơn trong mọi việc bạn làm. Bạn muốn có một

cuộc sống tuyệt vời. Điều làm cho bạn kiệt xuất hơn so với người bình thường là lúc nào bạn cũng sẵn sàng học hỏi ngày càng nhiều hơn về cách bạn có thể ngày càng tốt hơn.

Nhưng thành công là gì? Bạn định nghĩa nó như thế nào? Tổ chức Gallup đã phỏng vấn 1500 thành viên của Marquis's *Who's Who in America (Người ở Mỹ - Họ là ai?)* cách đây một vài năm. Những người này ở trong số những người có uy tín nhất của tất cả những người Mỹ – chủ tịch của các công ty, những chính trị gia hàng đầu, những viện sĩ và những tác giả hàng đầu, những người đoạt giải Nobel, những người đã có một đóng góp quan trọng cho cuộc sống của người Mỹ đã được công nhận và được thưởng bởi những người cùng địa vị và những người khác.

Họ đã hỏi những người phụ nữ và đàn ông thành công này về việc họ nghĩ gì về các phần thưởng quan trọng nhất của sự thành công. Bốn câu trả lời đầu tiên của họ có thể gây cho bạn một sự ngạc nhiên.

Phần thưởng đầu tiên của sự thành công được nhắc đến bởi 86% trong số họ là họ cảm nhận được họ có được sự tôn trọng của cha mẹ mình; câu trả lời thứ hai là họ cảm nhận được họ có sự tôn trọng của vợ hoặc chồng và con cái của họ; thứ ba là họ cảm nhận được họ có được sự tôn trọng từ những người cùng địa vị và đồng nghiệp; và lợi ích thứ tư là họ cảm nhận được rằng những gì họ đang làm, tạo ra một sự khác biệt trong cuộc sống của những người khác. Cuối cùng, phần thưởng thứ năm của sự thành công mà họ đã nhận ra rằng họ không còn phải lo lắng về tiền bạc nữa, cho dù nhiều người trong số họ không giàu có lắm. Đơn giản họ chỉ đạt đến một điểm mà ở đó tiền bạc không quan trọng lắm so với công việc họ đang làm và so với những khía cạnh khác trong cuộc sống của họ.

Có được sự kính trọng của những người khác

Khi bạn nghĩ về sự thành công trong cuộc sống của chính bạn, bạn sẽ nhận ra rằng nó quan hệ chặt chẽ với sự tôn trọng mà bạn có được từ những người mà bạn kính trọng. Hầu hết mọi điều bạn làm

được hoàn tất hay không tùy theo quan niệm được những người khác sẽ nghĩ như thế nào về bạn. Sự quan tâm của bạn về các ý kiến của những người quan trọng trong thế giới của bạn có một ảnh hưởng lớn đến hoạt động của bạn.

Tiếng tăm của bạn là một tài sản quý giá nhất cả trong cuộc sống kinh doanh và trong tất cả các mối quan hệ cá nhân của bạn. Tiếng tăm của bạn có thể tốt nhất khi được chỉ rõ như *mọi người sẽ nghĩ và nói về bạn như thế nào khi bạn không có mặt ở đó*. Như bạn biết từ kinh nghiệm của chính bạn, bất cứ những gì mà mọi người nói về bạn có một ảnh hưởng tích cực hay tiêu cực với suy nghĩ và các cảm xúc của bạn khi bạn biết về nó.

Những người thành công luôn suy nghĩ về việc một quyết định hay một hoạt động cụ thể sẽ được đánh giá hay xét đoán bởi những người khác như thế nào. Họ không những nghĩ về việc thực hiện những điều đúng đắn mà còn về việc thực hiện những gì được xem là điều đúng đắn từ cái nhìn của những người khác, đặc biệt là ý kiến của những người mà họ quan tâm đến.

Quy luật thu hút có tác động rất lớn. Bạn phát triển tính cách của bạn, là kết quả của đời sống ngày càng cao hơn bởi những đức hạnh tốt nhất và cao nhất mà bạn biết. Kết quả chắc chắn bạn sẽ thu hút vào cuộc sống của bạn những người ưu tú và cả tính cách của họ nữa. Ta có câu: Chùa nào thì Bụt ấy.

Việc phát triển đức tính tốt

Aristotle cũng đã đưa ra một nguyên tắc khác. Ông đã thuyết phục rằng mục tiêu chính của việc giáo dục là dạy đạo đức cho người trẻ tuổi. Điều này sẽ mang đến cho họ một nền tảng vững chắc để tin tưởng và sẽ bảo đảm rằng họ sẽ trở thành những người tốt khi lớn lên. Bằng cách trở thành những người tốt, họ sẽ có thể tạo ra và duy trì cuộc sống hạnh phúc, thành công khi họ trưởng thành.

Bạn sẽ làm gì nếu sự giáo dục hay sự dạy dỗ không được đầy đủ? Điều gì sẽ xảy ra nếu bạn lớn lên mà không được đào tạo một cách triệt để về các tiêu chuẩn đạo đức mà bạn phải có để trở thành

người nổi tiếng khi bạn trưởng thành? Cái gì sẽ xảy ra nếu bạn không đáp ứng được mức độ phát triển tính cách hiện tại của bạn? Điều gì sẽ xảy ra nếu có các đức tính và các phẩm chất phụ thêm mà bạn sẽ kết hợp chặt chẽ với tích cách của bạn?

Aristotle đã kết luận rằng đức hạnh là một thói quen, không chỉ là một cảm giác hay một niềm tin. Đức hạnh được bày tỏ trong hành động, không phải bằng lời nói. Nó không phải là những gì bạn hy vọng, ao ước hay dự định; nó chính là những gì bạn thực hiện chứng tỏ tính cách thật của bạn.

Aristotle đã nói rằng, nếu bạn không có một đức tính nào đặc biệt, bạn có thể phát triển đức tính đó trong chính bản thân bằng cách thực hiện đức tính đó bất cứ lúc nào nó được nhắc đến. Bạn có thể trở thành người có đạo đức tốt bằng cách tự ghép mình vào kỷ luật để hành động như thể bạn đã có sẵn một đức tính mà bạn ao ước.

Quy luật thuận nghịch nói rằng *bạn có thể thực sự hành động ngay như bạn cảm thấy và tin tưởng điều gì đó mà bạn rất muốn cảm thấy và tin tưởng thật sự.* Theo cách này, bạn có thể hoàn toàn chịu trách nhiệm về sự phát triển tính cách của bạn. Bạn có thể trở thành một người thật sự xuất sắc bằng việc kiên quyết nghĩ, nói và làm một cách nhất quán với những người cao nhất và tốt nhất mà bạn biết trong mọi tình huống.

Quy luật tập trung nói rằng bất cứ điều gì mà bạn *tập trung vào sẽ phát triển.* Bạn có thể sử dụng quy luật có tác động mạnh mẽ này để hình thành tính cách của bạn bằng cách tập trung vào một đức tính đặc biệt nào đó mà bạn muốn được mọi người biết đến và tôn trọng. Bạn có thể đọc về nó và tìm kiếm nó trong các câu chuyện đến từ cuộc sống của những người khác. Bạn có thể mường tượng và tưởng tượng chính bạn đang thực hiện đức tính này trong mọi việc bạn làm.

Bạn là một sinh vật có mối quan hệ xã hội

Aristotle cũng đã nêu lên rằng con người là một *sinh vật có mối quan hệ xã hội*. Ông không có sự phân biệt tách rời với vị trí của

mình trong xã hội. Ông đã nêu lên rằng mọi điều trong cuộc sống cần có các mối quan hệ với những người khác. Số lượng, chất lượng và sự phức tạp của mối quan hệ của bạn xác định rõ về bạn và hình thành cuộc sống của bạn. Không ai sống một mình, hoàn toàn chỉ dành cho một mình người ấy.

Đức tính cao quý nhất trong cuộc sống và các mối quan hệ là đức tính chính trực. Định nghĩa về tính chính trực trong từ điển nói rằng: "Tuyệt đối trung thực, xác tín, sự trọn vẹn, sự hoàn thiện, hòa hợp hoàn toàn, không có thiếu sót hay khuyết điểm". Bạn có thể phát triển trong chính bạn phẩm chất này bằng việc suy ngẫm hay tập trung vào đức tính chính trực. Bạn có thể nghĩ về việc nó quan trọng như thế nào với việc trở thành một người chính trực. Bạn có thể nghĩ về người khác, những người bạn biết rõ về bản thân họ và các tính cách trong quá khứ của họ, những người được biết đến và được tôn trọng bởi sự chính trực của họ.

Bạn trở nên như những gì bạn làm

Bạn có nhớ tên riêng của Abraham Lincoln không? Đó là "Abe Thật thà" (Honest Abe). Khi ông còn là một thanh niên, làm việc trong một cửa hàng bách hóa tổng hợp, ông đã đi một vài dặm để trả lại một vài đồng penny mà ông đã bán đắt cho một người phụ nữ. Người ta đã nghe về điều đó và đã kể câu chuyện đó cho những người khác. Dần theo thời gian, ông đã mở rộng được danh tiếng của mình với tính trung thực hoàn toàn. Ông rất được mọi người tôn trọng về tính cách của mình nhờ đó mà ông được bổ nhiệm để trở thành ứng cử viên tổng thống của Đảng Cộng hòa tại một cuộc hội nghị ở Chicago vào năm 1860, cho dù ông không bao giờ ra khỏi Springfield, Illinois. Danh tiếng của ông đã được các đại biểu loan truyền. Các phẩm chất về tính cách của ông làm cho ông trở thành một trong những vị tổng thống được kính trọng và ngưỡng mộ nhất của người Mỹ.

Bạn càng chú tâm nhiều vào một đức tính như tính chính trực, bạn sẽ càng cư xử một cách phù hợp với nó. Bạn càng xét đi xét lại nó trong đầu óc của bạn, như bạn sẽ xem xét đi xem xét lại một tác phẩm nghệ thuật quý giá trong tay của bạn, thì càng có nhiều việc

luyện tập đức tính đó sẽ được lập trình trong trí tuệ tiềm thức của bạn. Bạn càng in sâu đức tính này nhiều lần vào trong trí tuệ tiềm thức của bạn, thì dường như rằng bạn sẽ hành động như một người chính trực khi tình huống yêu cầu nó.

Khi danh tiếng về sự chính trực của bạn lan rộng, sẽ có nhiều người tin bạn và muốn kết giao với bạn nhiều hơn. Các cánh cửa sẽ mở ra cho bạn. Bạn sẽ bắt đầu trải qua một loại may mắn mà những người có những tính cách kém cỏi hơn dường như không bao giờ có được.

Sự tin tưởng là mối quan hệ quan trọng trong xã hội và các mối quan hệ

Francis Fukiyama đã viết một cuốn sách vào năm 1995 với tựa đề là *Sự tin tưởng (Trust)*. Trong cuốn sách này, ông đã thuật lại dựa trên các kết quả của các cuộc nghiên cứu trên các quốc gia khác nhau qua nhiều thế kỷ. Mỗi một quốc gia đã được nghiên cứu theo mức độ tin tưởng đã tồn tại trong xã hội của họ. Fukiyama đã kết luận rằng các quốc gia được tin tưởng cao là những quốc gia phồn vinh và mang đến các cơ hội lớn hơn dành cho ngày càng nhiều người hơn. Nói cách khác, những quốc gia có sự tin tưởng thấp, có các mức độ phồn vinh và phát triển thấp hơn. Lý do cho việc đó là gì?

Điều đó cho thấy các mức độ tin tưởng giữa mọi người, chính phủ và cộng đồng kinh doanh trong bất cứ quốc gia riêng biệt nào càng lớn; thì mức độ hoạt động, sự phát triển, trưởng thành và sự thịnh vượng của nền kinh tế sẽ càng lớn. Mức độ tin tưởng càng thấp, thì mức độ tham nhũng và không lương thiện sẽ càng cao hơn. Mọi người không sẵn lòng đầu tư hay giữ lại tiền của họ ở đất nước hay nền kinh tế đó.

Chất kết dính nền tảng để giữ được bất cứ mối quan hệ nào với nhau là sự tin tưởng. Chúng ta không thể bắt đầu bất cứ hình thức quan hệ nào trừ khi chúng ta tin tưởng vào những người khác. Tất cả những mối quan hệ mật thiết, các mối quan hệ tốt và cả những gia đình bền vững được xây dựng trên sự tin tưởng. Trong các cơ quan và các công ty, sự tin tưởng là một thành phần cần thiết giữ

mọi người lại với nhau. Sự thành công của một tổ chức kinh doanh hầu như không thể không có nó.

Các công ty tốt nhất để làm việc là ở đó có môi trường tin tưởng cao. Trong một công ty lớn, mọi người mọi cấp bậc, hoàn toàn tin tưởng vào những gì mà người khác nói là sự thật. Trong một công ty tốt, việc nói dối có thể đủ để làm cho bạn bị mất việc.

Nói chung, những người Mỹ đặt quá nhiều tầm quan trọng và giá trị lên yếu tố tin tưởng. Bạn không thể lái xe trên đường mà không có sự tin tưởng hoàn toàn vào việc người đang đi phía trước bạn sẽ lái xe trên đúng phần đường của người đó. Tin tưởng là thành phần liên kết giữ cho toàn bộ con người trong xã hội của bạn lại với nhau.

Nền tảng của sự tin tưởng

Biểu hiện cơ bản của sự tin tưởng là *tính chân thật*. Những người bạn thân nhất và những người cộng tác thân thiết của bạn trong cuộc sống là những người sẽ luôn nói sự thật với bạn. Sẵn sàng trở thành người hoàn toàn chân thật với chính bạn và với người khác của bạn là thước đo tính cách thực sự. Nếu sự chính trực là phẩm chất nòng cốt của tính cách, thì tính chân thật là biểu hiện rõ ràng nhất của sự chính trực.

Nếu biểu hiện bên trong của sự chính trực là lòng chân thật, thì biểu hiện bên ngoài của sự chính trực là chất lượng công việc và cách cư xử trong bất cứ tình huống nào. Bạn phải tin tưởng vào cái tốt nhất có ở trong bạn. Trong công việc của bạn, lời cam kết đối với tính trung thực đòi hỏi bạn thực hiện cái tốt nhất của bạn trong mọi tình huống, đặc biệt là khi mọi người đang đánh giá về bạn.

Hãy thành thật với chính bạn

Điều tối thiểu là bạn phải luôn thành thật với chính mình. Nhà tâm lý học Abraham Maslow đã nghiên cứu thành công, những người thực sự thể hiện đầy đủ tiềm năng của mình trong nhiều năm. Ông đã khám phá rằng một tính cách nổi bật của người tốt mà ông phỏng vấn là họ vô cùng khách quan và tin tưởng về chính họ. Họ hoàn

toàn trung thực với các mặt mạnh và mặt yếu của mình, và về vị thế của họ trong cuộc sống. Họ không bao giờ cố thuyết phục chính họ về những điều không thật. Họ sống thật với chính họ và kết quả là họ có khả năng sống thật với những người khác.

Shakespeare đã viết rằng: “Điều trên hết, cái tôi của chính bạn là thực. Sau đó, nó phải đi theo, như ngày và đêm, thế nên bạn sẽ không thể dối trá với bất cứ ai” .Từ chối việc cư xử xấu với chính bạn. Từ chối giả vờ hay hy vọng hoặc mong ước rằng một điều gì đó khác hơn là chính nó. Xử sự với người đời chân thành, không phải như điều bạn mong ước. Thực hiện *nguyên tắc hiện thực* trong mọi việc. Hãy luôn luôn hỏi: “Sự thật là gì?”

Hãy lắng nghe tiếng nói bên trong bạn. Hãy tin tưởng vào trực giác của bạn. Chỉ nói và làm những điều mà bạn cảm thấy đúng. Từ chối thỏa hiệp tính trung thực của bạn với bất cứ lý do nào. Như trước đây Ralph Waldo Emerson đã viết: “Rốt cuộc không có gì quan trọng bằng sự chính trực của trí tuệ của chính bạn”.

Sống thật với mọi người

Việc thực hiện sự chính trực có nghĩa là bạn sống thật với mọi người xung quanh. Bạn chỉ cần nói thật và thẳng thắn. Bạn không giữ mãi những mối quan hệ mà không đúng đối với bạn hay làm những việc mà bạn không đồng ý hay tin tưởng. Bạn không nên nói với mọi người những điều mà không phải là những lời nói chân thật và chân thành của chính niềm tin của bạn. Bạn phải luôn luôn cố gắng sống chân thật trong mọi lĩnh vực trong cuộc sống của bạn.

Nguồn gốc của lòng tự trọng và sự tự tin nằm sâu trong tính cách của chính bạn. Bạn càng thể hiện tính trung thực hoàn hảo trong các mối quan hệ với chính bạn và những người khác thì bạn sẽ càng thích và tôn trọng chính mình hơn. Bạn càng thích và tôn trọng chính mình, bạn sẽ càng thích và tôn trọng những người khác hơn, và họ sẽ càng yêu thích và tôn trọng bạn hơn. Cả chất lượng và số lượng các mối quan hệ của bạn sẽ gia tăng.

Tính chính trực là một giá trị bảo đảm cho tất cả những điều khác. Bạn thành thật tới mức bạn sống nhất quán với mọi nguyên tắc mà bạn biết là đúng, là hay và chân thật. Tính trước sau như một trong cách cư xử là thước đo tính chính trực của bạn.

Kỷ luật là chìa khóa đối với tính cách

Elbert Hubbard, một nhà văn thế kỷ XX, trước đây đã viết: "Tính kỷ luật là khả năng để tự khẳng định mình làm những gì bạn nên làm, khi nào bạn nên thực hiện chúng, cho dù bạn có thích chúng hay không".

Tính kỷ luật là đức tính sắt đá của tính cách. Nó là viên đá nền móng của tính chính trực và sự can đảm. Mức độ kỷ luật của bạn có một ảnh hưởng quan trọng với những gì bạn thực hiện trong mỗi một phạm vi của sự cố gắng.

Các định nghĩa khác của tính tự kỷ luật là *sự tự chủ* và *sự bình tĩnh*, và sự kiểm soát là một nhân tố quyết định đến hạnh phúc. Bạn cảm thấy mình tốt đến mức mà bạn cảm nhận được bạn đang kiểm soát cuộc sống của chính mình. Khi bạn đưa ra một quyết định thực hiện hay cố nhịn không làm một việc gì, bạn tự ép mình vào kỷ luật để kiên trì với sự cương quyết của bạn ngay cả khi bạn không cảm nhận được điều đó, thì bạn sẽ cảm thấy tốt hơn nhiều về chính bạn. Bạn cảm thấy kiểm soát được chính mình.

Có một sự tương quan trực tiếp giữa tính tự kỷ luật và lòng tự trọng. Bạn càng ép mình vào kỷ luật để thực hiện những việc bạn đã quyết tâm thực hiện, thì bạn càng yêu thích và tôn trọng chính mình hơn. Và như vậy thì càng có nhiều khả năng là bạn sẽ trở nên kỷ luật với chính bạn hơn để thực hiện những điều bạn biết bạn sẽ thực hiện được. Mỗi một phẩm chất sẽ tăng cường cho những phẩm chất khác.

Các lựa chọn và quyết định của bạn

Bạn đang ở tại vị trí hiện tại của bạn và bạn là ai do những sự lựa chọn và những quyết định mà bạn đã đưa ra trong quá khứ. Bạn đã

suy nghĩ một cách cẩn thận và đưa ra các quyết định của bạn dựa trên thông tin tốt và sự phán đoán có cơ sở, nhất quán với những giá trị cao mà bạn biết hay bạn chưa biết.

Những lựa chọn và quyết định của bạn trong quá khứ không sai khiến tương lai của bạn. Đó là điều rồi sẽ xảy ra sau này và đây là hiện tại. Bạn đang ở trong một trạng thái lớn lên và phát triển bất biến. Bạn đưa ra các quyết định khi bạn còn là một đứa trẻ mà bạn không bao giờ nghĩ đến việc đưa ra chúng khi bạn là một người trưởng thành. Bạn đưa ra các quyết định vào năm ngoái, mà bạn sẽ không đưa ra chúng vào năm nay, chỉ biết được những gì hiện bạn cần biết. Khi bạn đưa ra những lựa chọn và quyết định đó, bạn là một người khác hẳn. Ngày nay, bạn hẳn là một người khác.

Đừng để những sai phạm mà bạn đã gây ra trong quá khứ kìm hãm bạn. Người đã gây ra những lỗi đó đã là phiên bản đầu của chính bạn. Ngày nay bạn là một người trưởng thành hơn và ngôn ngoan hơn. Bạn có thể đưa ra các lựa chọn mới dựa trên con người hiện tại của bạn. Bạn có thể đưa ra các quyết định mới, dựa trên kho kiến thức và kinh nghiệm luôn luôn phát triển của bạn. Ngày nay, bạn có thể đặt tay vào vôlăng tương lai của chính bạn và lái theo bất kỳ hướng nào mà bạn muốn.

Nhân tố E trong thành tích cá nhân

Tại sao mọi người không sống một cuộc sống với một tính cách tốt? Tại sao mỗi một cá nhân không thực hiện những đức tính chính trực và tính chân thật trong các cách cư xử của họ, đặc biệt vì những đức tính này liên quan một cách mật thiết với sự thành công trong mỗi một lĩnh vực của cuộc sống?

Câu trả lời nằm trong những gì mà tôi gọi là nhân tố thiết thực ở tính cách của con người. Nhân tố E này là một lý do quan trọng cho sự thất bại trong cuộc sống. Chỉ khi bạn hiểu được tại sao nhân tố E này hoạt động và hoạt động như thế nào để bạn có thể chống lại nó. Chỉ khi bạn thực hiện ngược lại với những gì mà nhân tố E gợi ý bạn trở thành một người mà bạn mong muốn trở thành nhất.

Nhân tố E dựa theo các tính cách cơ bản của bản chất con người. Có nhiều nhân tố về những gì mà nó được xem như là *bản chất con người*, nhưng tôi chỉ mô tả bảy nhân tố cơ bản mà thôi. Bất cứ nhân tố nào trong số đó, được chỉ dẫn không đúng cách, cũng đủ để làm cho một người bị thất bại. Hầu hết mọi người đang thực hiện phần tiêu cực của bảy tính cách này hầu hết mọi thời gian chính là một thảm kịch. Do đó họ đạt được rất ít trong cuộc sống và hiếm khi biết được là tại sao.

Mọi người thích dễ dàng hơn là khó khăn

Đặc điểm chung nhất của bản chất con người là thích dễ dàng hơn là khó khăn trong việc hoàn thành được nhiệm vụ. Bạn luôn cố gắng giữ gìn năng lượng trong việc thực hiện bất cứ công việc nào. Sở dĩ như vậy là vì thời gian và năng lượng của bạn tương ứng với cuộc sống của bạn, và bạn đặt một giá trị vào cuộc sống của bạn. Bạn đã được dựng nên sao cho bạn biết được không thể chọn cách làm việc gì đó khó khăn nếu bạn thấy có cách làm việc đó dễ dàng hơn. Điều đó có nghĩa là dù xấu hay tốt bạn và mọi người khác đều lười biếng.

Sự lười biếng không có gì sai nếu nó được nhắm đến việc tìm ra các cách hoàn thành cùng một nhiệm vụ có hiệu quả hơn. Toàn bộ lịch sử tiến hóa của con người đã có một câu chuyện về những người đàn ông và những người đàn bà áp dụng tính sáng tạo của họ để đạt được các mục tiêu giống nhau cho chính họ và cho những người khác, với một sự tiêu hao năng lượng và nỗ lực thấp hơn.

Sự lười biếng dù tốt hay xấu. Bản thân nó có giá trị tự do. Điều đó bình thường và tự nhiên. Chỉ khi con người vận dụng sự lười biếng theo cách mà nó dẫn đến việc phản tác dụng và thậm chí gây tổn thương cho chính họ và những người khác thì sự lười biếng trở thành một đặc tính tiêu cực.

Mọi người đều thích được nhiều hơn ít

Đặc điểm thứ hai của bản chất con người là mọi người thích được nhiều hơn ít. Nếu tôi phải trả cho bạn 5 đôla Mỹ hay 10 đôla Mỹ cho

cùng một quả táo, không có bất cứ điều kiện nào khác, bạn sẽ chọn 10 đôla Mỹ. Điều này là bình thường và tự nhiên. Nó là bản chất của con người nhằm tìm kiếm để có được nhiều nhất dành cho cái ít nhất. Tất cả mọi người thích có nhiều hơn ít, mọi thứ sẽ phải bằng nhau.

Điều đó có nghĩa là mọi người đều "tham lam". Một lần nữa, sự tham lam mang tính trung lập, chẳng tích cực cũng chẳng tiêu cực. Nếu sự tham lam được hướng đến việc thay đổi cuộc sống và gia tăng sự khỏe mạnh của chính bạn và của những người khác một cách hữu ích, thì nó có thể có một ảnh hưởng tích cực. Nó có thể là một động cơ thúc đẩy sự sáng tạo và mở ra doanh nghiệp.

Tuy nhiên, nếu sự tham lam hướng đến việc có được điều gì đó không phải dành cho mình, hay một điều gì đó mà một người không xứng đáng có được, thì nó có thể có hại và phá hoại. Cách duy nhất để xác định một cá nhân có tính tốt hay xấu là lòng tham của người ấy được xử sự ra sao.

Mọi người đều ích kỷ

Đặc điểm thứ ba của bản chất con người là mọi người *đều ao ước những thứ dành cho chính mình*. Chỉ có bạn có thể cảm nhận được sự hạnh phúc, sự thỏa mãn hay không thỏa mãn của chính bạn. Chỉ có bạn mới có thể trải qua sự khao khát, lòng ham muốn, sự mãn nguyện hay niềm vui sướng của chính bạn mà thôi. Là một người trưởng thành có trách nhiệm, không ai có thể cảm nhận những cảm giác này thay cho bạn hay quyết định điều gì là tốt nhất đối với bạn. Bạn là một cá thể duy nhất với những cái thích và những cái không thích mà chỉ có bạn mới có thể quyết định được cho chính bạn.

Điều này hoàn toàn có nghĩa tự nhiên là bạn ích kỷ hay tự cho mình là trung tâm. Khi bạn đi ăn tiệc đứng, chỉ có bạn mới có thể quyết định việc kết hợp các thức ăn một cách lý tưởng sẽ thỏa mãn khẩu vị và sự ngon miệng của bạn, dựa theo khẩu vị cá nhân tại thời điểm đó. Bạn muốn những gì bạn muốn. Hơn nữa, điều này chẳng đúng cũng chẳng sai. Nó chỉ là một sự thật của bản chất con người, giống như việc hóa thành lười biếng hay tham lam.

Một vị bộ trưởng đang làm việc trong một phái đoàn giải cứu trong một khu phố cổ có thể trở thành người ích kỷ hoàn toàn rằng ông đã xác định làm thỏa mãn những nhu cầu và niềm tin sâu sắc nhất của ông bằng cách giúp đỡ càng nhiều người mà ông có thể với những nguồn lực mà ông hiện có. Vị bộ trưởng này có thể lười biếng, tham lam và ích kỷ theo một cách tích cực, mang tính xây dựng, rất lành mạnh và giúp ích cho những người khác. Theo nghĩa này, ngay cả Mẹ Teresa Calcutta cũng ích kỷ. Bà muốn giúp đỡ và an ủi được nhiều người mà bà có thể.

Mọi người đều tham vọng

Đặc điểm thứ tư của bản chất con người là mỗi hành động mà chúng ta tham gia vào nhằm vào *việc cải tiến* một kiểu nào đó. Chúng ta hành động để trở thành người tốt hơn so với chúng ta trước đây nếu chúng ta không hành động ngay từ đầu. Có chủ ý hay không có chủ ý, mọi người đều tìm kiếm sự đổi mới nào đó trong mọi điều họ nói hay thực hiện. Điều đó có nghĩa rằng mọi người đều tham vọng. Mọi người đều muốn cải thiện đời sống, công việc, các mối quan hệ, sức khỏe hay tình trạng tài chính của mình bằng cách nào đó.

Ngược lại, việc trở nên tham vọng sẽ trở nên bàng quan hay tự mãn. Nếu bạn không có tham vọng, bạn sẽ hoàn toàn thỏa mãn và không quan tâm gì đến việc cuộc sống của bạn dù nó trở nên tốt hơn hay xấu hơn. Tham vọng là một phẩm chất lành mạnh và là tác nhân kích thích mạnh khiến mọi người vượt qua những trở ngại và đạt các mục tiêu mà không một ai tin là có thể.

Dĩ nhiên, nếu tham vọng của một người làm cho người đó lôi kéo vào cách cư xử không trung thực hay có hại, thì tham vọng trở thành một tính chất tiêu cực. Nhưng bản thân của tham vọng, chẳng tích cực cũng chẳng tiêu cực. Cũng giống như những tính cách khác của bản chất con người, tham vọng là *trung lập*.

Không ai biết mọi thứ

Tính cách thứ năm của bản chất con người là *sự ngu dốt*. Không ai có thể biết mọi thứ. Điều này có nghĩa rằng, bất kể bạn biết và trải qua nhiều đến đâu đi nữa, mỗi một quyết định bạn đưa ra hay mỗi một hành động bạn thực hiện là một sự suy đoán. Vì bạn không thể biết hết được các sự việc, nên càng không thể có một sự bảo đảm rằng hành động của bạn sẽ mang lại các kết quả mà bạn mong ước. Bạn phải luôn luôn quyết định và hành động với một mức độ không chắc chắn nào đó.

Điều này có nghĩa là mọi người đều chỉ ngu dốt ở một mức độ nào đó. Một vài người ngu dốt hơn so với những người khác. Nhưng mọi người đều ngu dốt vì không ai có thể biết được hết mọi thứ thậm chí trong lĩnh vực chuyên môn cá biệt của người đó.

Việc cố gắng để biết, để tìm ra, để giảm bớt rủi ro đến mức tối thiểu bằng cách gia tăng lượng kiến thức hiện có trong một chủ đề cá biệt nào đó, là nguyên nhân chính giải thích tại sao cứ hai đến ba năm tổng số kiến thức của con người lại đang tăng gấp đôi. Có nhiều người trong nhiều lĩnh vực hơn đang tập trung nhiều thông tin và kiến thức ngày nay hơn so với những gì đã được thực hiện trong lịch sử loài người, và tốc độ đang tăng nhanh hơn. Sở dĩ như vậy vì chúng ta nhận biết rằng bằng trực giác tất cả chúng ta đều ngu dốt ở một mức độ nào đó.

Kiêu căng, kiêu căng, mọi người đều kiêu căng

Đặc điểm thứ sáu của bản chất con người là mọi người đều tự hào về chính mình, về tướng mạo, về những thành tích, về gia đình, công việc và của cải của họ. Mọi người đều thích mình trở thành người quyến rũ và thành những người được mọi người nghĩ tốt. Điều này có nghĩa rằng mọi người đều kiêu căng ở một mức độ nào đó.

Ngược lại với kiêu căng là thờ ơ. Do đó, việc kiêu căng có thể là một điều tốt. Nó hướng chúng ta cố gắng để đạt được vẻ đẹp, sức khỏe, sự giàu có, thành công và tham vọng về vật chất. Kiêu căng là động lực đằng sau ngành kinh doanh quần áo, trang thiết bị, nhà cửa, ôtô, mỹ phẩm, giải trí, thể thao và ước muốn được bắt đầu và

xây dựng thành công các công ty. Nó là động lực đằng sau hoạt động chính trị và gây nhiều ảnh hưởng đối với tất cả những lựa chọn và quyết định của bạn.

Khi tính kiêu căng hướng đến những việc bạn đang thực hiện có được sự kính trọng và quý mến của những người khác, thì nó là một phẩm chất tốt. Nếu tính kiêu căng hướng bạn đến việc làm hay nói những điều có hại cho chính bạn hay những người khác, thì nó là một tính xấu. Nhưng bản thân nó chẳng tốt, cũng chẳng xấu. Sự kiêu căng của con người đơn thuần chỉ là một sự kiện cũng giống như thời tiết vậy.

Nhu cầu về tốc độ

Đặc điểm thứ bảy của bản chất con người là *thiếu sự kiên nhẫn*. Điều này được dựa trên sự thật là mọi người thường thích *nhanh hơn chậm*. Mọi người muốn những điều cần được thực hiện ngay hơn là để một vài ngày sau. Nếu tôi ngả giá với bạn 100 đôla và tôi có thể giao cho bạn hôm nay hay một năm sau kể từ hôm nay, bạn sẽ chọn cách nào? Nếu bạn là người bình thường, chắc chắn bạn sẽ chọn cách nhận được nó ngay lập tức. Nó chỉ là bản chất của con người.

Tại sao lại có điều đó? Sở dĩ như vậy vì bạn quý trọng cuộc sống của bạn, và cuộc sống của bạn được tạo nên bằng thời gian. Nếu bạn có thể có một phần thưởng hay một lợi ích sớm hơn là trễ hơn, đặc biệt vì tương lai không chắc chắn, bạn sẽ luôn muốn có nó sớm hơn. Ai biết được điều gì sẽ xảy ra vào ngày mai?

Toàn bộ nền kinh tế hiện nay của chúng ta được điều khiển bởi ước muốn của các vị khách hàng để có những điều họ muốn nhanh hơn, dễ dàng hơn, mới hơn, tốt hơn và rẻ hơn so với trước đó. Mỗi một ngành kinh doanh cạnh tranh được điều khiển bởi *nhu cầu tốc độ.* Chúng được điều khiển bởi nhu cầu phục vụ các khách hàng ngày càng nhanh hơn và tốt hơn so với những đối thủ cạnh tranh của họ.

Bản chất cơ bản của con người

Hãy để chúng tôi tóm tắt những phẩm chất cần thiết hình thành nên bản chất con người và quyết định cách cư xử của cá nhân. Một người bình thường, và cả chính bạn, là *lười biếng, tham lam, ích kỷ, tham vọng, dốt nát, kiêu ngạo và thiếu kiên nhẫn*. Đây hoàn toàn là một sự kết hợp các đặc điểm! Nhưng không có gì sai trái ở bản thân của các tính chất này. Chúng chỉ là sự thật của cuộc đời, thông thường đối với con người, ở tất cả các nền văn hóa, chủng tộc, tôn giáo và các quốc gia.

Do đó, một người bình thường là một người mưu lợi. Một cá nhân bình thường luôn luôn tìm kiếm cách nhanh nhất và dễ nhất để có được những điều mà người đó muốn ngay lập tức, mà không mấy quan tâm hay không quan tâm đến các hậu quả tiếp theo hay về những gì có thể xảy ra như là một kết quả.

Chỉ những kiềm chế đối với những biểu lộ mang tính tiêu cực và những cơn bốc đồng dễ dàng của nhân tố E là kỷ luật tự giác, sự bình tĩnh và sự tự chủ. Có được điều đó bằng cách thực hiện những đức tính cần thiết, đặc biệt là tính kỷ luật và bằng cách nhất định phải làm điều đúng đắn, thì bạn mới có thể chịu được sức lôi kéo của động cơ cá nhân khó cưỡng lại được, nhưng các khuynh hướng ấy luôn luôn có ở đó.

Những đức tính cao quý của tính cách

Chỉ có việc kiên trì thực hiện những đức tính cao quý mới có thể phát triển được tính kỷ luật tự giác, tính cách và danh tiếng lớn. Chúng ta hãy khảo sát một số đức tính sau.

Hãy thành thật với chính mình

Đầu tiên, *tính chính trực* là đức tính cốt lõi, một đức tính bảo đảm cho tất cả những đức tính khác. Mức độ chính trực của bạn xác định việc bạn sống một cách nhất quán với những đức tính mà bạn tán thành, với những gì bạn biết là đúng hay thật như thế nào.

Nhận trách nhiệm đối với cuộc sống của bạn

Đức tính quan trọng thứ hai của người thành công là trách nhiệm. Khi bạn chịu hoàn toàn trách nhiệm đối với chính bạn, bạn chấp nhận rằng bạn là sức sáng tạo chính trong cuộc sống của chính bạn. Bạn chấp nhận rằng bạn ở vị trí của bạn và bạn như thế nào vì chính bạn, vì những suy nghĩ và những cách cư xử của chính bạn. Bạn không ngừng nói rằng: "Tôi là người chịu trách nhiệm". Bạn nói: "Nếu nó như thế thì nó là tại tôi".

Khi bạn thực hiện đức tính về trách nhiệm, bạn thôi không đổ lỗi cho người khác về những vấn đề của bạn, hay về những gì họ đã làm và nói gây cho bạn buồn. Bạn không phàn nàn và bào chữa. Bạn phải chịu hoàn toàn trách nhiệm về cuộc sống của bạn và bạn không chỉ hoàn toàn chịu trách nhiệm cho chính bạn mà còn đối với tất cả những người ngưỡng mộ bạn và phụ thuộc vào bạn để thực hiện lời cam kết đó.

Đối xử với mọi người với sự cảm thông

Đức tính lớn thứ ba là *sự cảm thông,* một trong những phẩm chất tốt nhất của con người. Cũng giống như các phẩm chất khác, sự cảm thông được biểu hiện bằng hành động. Bạn trở nên cảm thông hơn bằng việc tìm kiếm để hiểu và đồng cảm với những người khác hơn là xét đoán hay gạt bỏ họ. Bạn cố để hiểu họ và những hoàn cảnh của họ.

Khi bạn nghĩ đến sự cảm thông và thể hiện ra với những người khác, bạn trở nên một người tốt hơn. Bạn trở nên kiên nhẫn hơn, khoan dung hơn, thông cảm hơn và đồng cảm hơn, đặc biệt là đối với những người bất hạnh hay kém may mắn.

Thay vì không ngừng cố gắng để đạt được những điều mà bạn muốn nhanh hơn và dễ dàng hơn, bạn hãy đặt chính mình vào trong hoàn cảnh của những người khác, những người đang vật lộn với cuộc sống. Bạn tiếp tục nhắc nhở chính mình rằng: "Kìa, vì Chúa, tôi sẽ thực hiện".

Thể hiện lòng tốt trong mọi hoàn cảnh

Đức tính lớn thứ tư là lòng tốt. Mọi người bạn gặp đang phải gánh nặng. Khi bạn bày tỏ lòng tốt trong ngày của bạn và nghĩ đến những điều tử tế đối với mọi người bạn gặp, bạn sẽ tạo ra một cảm giác ấm áp và đầy vui tươi bất cứ nơi nào bạn đi đến.

Người thành công nhất trong tất cả trở nên một người tốt bụng là khi bạn cảm thấy tốt hơn về chính bạn. Khi bạn biểu hiện sự cảm thông và sự tử tế với mỗi cơ hội mà không xét đoán hay đổ lỗi cho người khác, thì bạn bắt đầu bước đi với những vị thánh. Bạn trở nên một người tốt hơn. Bạn phát triển về phần tinh thần và tạo sắc thái cho tính cách của bạn theo một cách lành mạnh.

Hãy là bạn của những người khác

Đức tính lớn thứ năm là *tình bạn.* Để có một người bạn, bạn phải là một người bạn. Bạn có thể kết bạn với nhiều người trong vòng một vài ngày bằng cách trở thành một người bạn tốt với những người khác so với những gì bạn có thể thực hiện trong những năm cố gắng để làm cho mọi người thích bạn.

Trước đây, Dale Carnegie đã viết rằng cách tốt nhất để xây dựng những mối quan hệ thân thiện với những người khác là quan tâm đến họ một cách chân thật. Cách dễ nhất để vượt qua bất cứ sự nhút nhát hay sự thiếu tự tin mà bạn có thể có là đặt các câu hỏi với những người khác: “Bạn làm công việc gì?”, “Bạn đã đi vào lĩnh vực đó như thế nào?” “Mọi việc diễn ra với bạn như thế nào?” “Hôm nay bạn cảm thấy như thế nào?”

Khi bạn hỏi với những câu hỏi cởi mở và chân thành về những người khác và về cuộc sống của chính người đó, hãy kiên nhẫn và chăm chú lắng nghe các câu trả lời. Hãy lắng nghe mà không ngắt ngang. Gật đầu, mỉm cười và tỏ ra chú ý.

Bạn càng quên đi chính mình và tập trung sự chú ý của mình vào những người khác, thì bạn sẽ càng cảm thấy tốt hơn về chính mình và những người khác sẽ càng cảm nhận về bạn tốt hơn. Những cảm giác tích cực này càng trở nên mạnh hơn. Bạn càng nói và thực hiện những điều làm cho những người khác cảm thấy tốt về

chính họ, thì bạn sẽ càng lập trình những thái độ này vào trong nhân cách của bạn và làm cho chúng trở thành một phần tập quán của tính cách bạn.

Đức tính của người mạnh mẽ

Đức tính lớn thứ sáu là *tính dịu dàng,* đặc biệt là với những người quan trọng trong cuộc sống của bạn. Thực ra, chỉ có người mạnh mẽ mới có thể dịu dàng. Những người thô lỗ hay lãnh đạm với những cảm xúc của những người khác thường là người yếu đuối và giả dối. Họ thường có mức độ tự trọng thấp. Họ thường cảm thấy không bình đẳng hay không an toàn.

Những người đàn bà và những người đàn ông vĩ đại thường là những người ân cần nhất và dịu dàng nhất mà bạn chưa bao giờ gặp. Khi bạn dịu dàng, khoan dung, tốt bụng và động lòng thương cảm với những người khác, cho dù bất cứ tình huống nào, bạn trở thành một người tốt hơn ở bên trong. Bạn sẽ có một ảnh hưởng rõ ràng đối với họ. Bạn sẽ được thán phục và tôn trọng hơn. Ảnh hưởng của bạn sẽ trở nên lớn hơn. Thực hành những đức tính này với người phối ngẫu và con cái của bạn, với những người bạn của mình và với những làm công của bạn và bạn sẽ bị ngạc nhiên với ảnh hưởng của bạn đối với họ.

Đức tính tốt nhất của con người

Trạng thái tốt nhất trong cuộc sống là *có được đầu óc thanh thản*. Điều này sẽ là mục tiêu chính của bạn trong mỗi một quyết định mà bạn đưa ra. Nó là thước đo thật sự của việc bạn thực hiện tốt như thế nào khi bạn là một con người. Khi bạn đặt đầu óc thanh thản là mục tiêu trung tâm của bạn và bạn tổ chức cuộc sống của bạn xoay quanh nó, chắc chắn bạn sẽ không bao giờ mắc phải một lỗi nào khác.

Bạn chỉ có được sự thanh thản trong đầu óc khi bạn đang sống trước sau như một với những giá trị và những đức tính cao nhất mà bạn biết. Sự thanh thản trong đầu óc xuất hiện khi bạn tự khép mình vào kỷ luật để chống lại sự lôi cuốn của nhân tố E. Sự thanh thản

trong đầu óc phát sinh một cách tự nhiên khi bạn biết rằng bạn trở nên hoàn toàn chân thật với chính bạn và với những người khác. Sự thanh thản trong đầu óc hiện ra khi bạn lắng nghe tiếng gọi của lương tâm bên trong bạn. Bạn tin tưởng vào khả năng trực giác của bạn. Bạn theo cùng dòng chảy bản chất của chính bạn. Bạn làm những gì bạn biết là đúng đắn, là tốt và thành thật.

Khi bạn sống nhất quán với điều tốt nhất mà bạn biết, bạn thu hút vào cuộc sống của bạn những người và những cơ hội cho phép bạn tạo nhiều tiến bộ trong một vài năm so với nhiều người tạo ra trong suốt cả cuộc đời. Và mọi người sẽ cho bạn là *người may mắn*.

Bài tập thực hành

Những gì bạn cần thực hiện:

1. Quyết định những gì làm cho bạn thực sự hạnh phúc và sau đó bắt đầu tổ chức cuộc sống cùng công việc của bạn xoay quanh những hoạt động đó; không một ai khác có thể hoặc sẽ làm điều đó cho bạn.

2. Lập một danh sách những người mà bạn tôn trọng nhất, và những người bạn muốn tôn trọng bạn nhất; bạn sẽ phải cư xử như thế nào để có được sự tôn trọng của họ?

3. Hãy thành thật với chính bạn trong mọi điều bạn nói và làm; luôn luôn sống thành thật với những người khác.

4. Chịu trách nhiệm về sự phát triển tính cách của chính bạn; chọn một đức tính mà bạn khâm phục và mong muốn nhất. Thực hiện chúng bất cứ lúc nào và bất cứ khi nào cần thiết.

5. Chống lại sự quyến rũ của việc tìm kiếm cách thủ lợi để đạt được những mục tiêu hay hoàn thành được những nhiệm vụ của bạn. Hãy kiên nhẫn và thực hiện mỗi nhiệm vụ thật tốt.

6. Hãy thực hiện những đức tính cao quý của lòng quảng đại, tính kiên nhẫn, sự tử tế và tính trung thực với mọi người bạn gặp, bắt

đầu từ trong nhà của bạn.

7. Kỷ luật tự giác là chìa khóa cho tính cách và chìa khóa vạn năng cho sự giàu có; hãy áp dụng nó vào mọi phần của cuộc sống của bạn, đặc biệt là khi bạn không thích nó.

Nguyên tắc 12Cơ may ủng hộ những người dũng cảm

"Sự can đảm được xem đúng là một trong những đức tính cao cả nhất, mà tất cả những đức tính khác phụ thuộc vào nó".

Winston Churchill

Có lẽ nhân tố quan trọng nhất của các nhân tố may mắn là tính can đảm. Việc phát triển lòng tự tin, sự can đảm, tính dũng cảm và sẵn sàng để tiến nhanh tới những mục tiêu, mà không có sự bảo đảm thành công, là sự đòi hỏi cần thiết đối với thành tích cao. Với sự dũng cảm, bạn có thể hầu như thực hiện được bất cứ việc gì trong cuộc sống. Không có lòng dũng cảm, những phẩm chất khác sẽ không thể cứu giúp được bạn.

Ngược lại với sự dũng cảm là sự sợ hãi. Cảm giác sợ hãi sẽ là và luôn là kẻ thù không đội trời chung của sự thành công. Sự sợ hãi và nghi ngờ đã làm suy yếu và phá hỏng những niềm hy vọng và những tiềm năng của các cá nhân nhiều hơn bất cứ lực lượng nào. Nó không phải là những gì đang diễn ra xung quanh bạn nhưng là những gì đang diễn ra bên trong bạn mà điều đó xác định bất cứ điều gì về bạn và mọi điều bạn chưa bao giờ đạt được. Sự phát triển cao độ về sự dũng cảm và sự quyết tâm là cần thiết để đưa toàn bộ cuộc sống của bạn tiến cao hơn.

Bạn thực sự muốn gì?

Mục tiêu của bạn có phải là sự độc lập về tài chính hay không? Bạn có muốn trở nên giàu có không? Bạn có muốn trở thành một triệu phú trong suốt quãng thời gian làm việc của bạn hay không? Đó là những mục tiêu hợp lý. Không có bất cứ trở ngại nào có thể ngăn chặn bạn đạt được chúng. Hàng trăm ngàn hay thậm chí là hàng triệu đàn ông và đàn bà đã đạt được những mục tiêu này qua nhiều

năm, bắt đầu từ tay trắng. Nhiều người thành công ngày nay đã bắt đầu từ khánh kiệt hay công nợ ngập đầu. Thông thường, họ bắt đầu muộn hơn trong cuộc sống. Những gì những người khác có thể đạt được thì bạn cũng có thể đạt được.

Câu hỏi duy nhất mà bạn cần trả lời là: Bạn muốn điều đó mãnh liệt đến mức nào? Khi bạn đã quyết định một cách chính xác những gì bạn muốn, bạn có thể kích hoạt nguyên tắc can đảm để gia tăng may mắn của bạn. Nguyên tắc này cho rằng khi bạn vận động một cách táo bạo theo hướng mục tiêu của bạn, những thế lực vô hình sẽ trở thành phương tiện giúp bạn.

Nhiều người do dự hay bỏ cuộc hoàn toàn vì họ không thể nhìn thấy chính xác cách họ sẽ phải xuất phát từ vị trí của họ để đến nơi họ muốn đi đến. Họ quên rằng một chuyến đi một ngàn dặm bắt đầu với từng bước đơn giản. Chỉ khi bạn bước dài vào niềm tin, khi bạn di chuyển một cách liều lĩnh, thì những điều đó bắt đầu xảy ra với bạn.

Đưa ra lời cam kết

Charles Murray, một nhà leo núi, đã viết rằng:

Cho đến khi một điều gì đó chưa được cam kết, thì sự do dự, cơ hội để rút lui, luôn luôn vô hiệu quả. Liên quan đến tất cả những hành động của sáng kiến và sự sáng tạo, còn có một sự thật cơ bản là sự ngu dốt của nó sẽ giết chết vô số những ý tưởng và những kế hoạch tuyệt vời; khoảnh khắc mà một người hoàn toàn cam kết với chính mình thì sau đó ý trời cũng sẽ lay chuyển.

Đủ mọi việc diễn ra nhằm giúp đỡ một người sẽ không bao giờ xuất hiện một lần nữa. Toàn bộ dòng chảy sự kiện bắt nguồn từ sự quyết định, hình thành có lợi cho người đó tất cả những kiểu sự kiện, những cuộc gặp mặt và những trợ giúp vật chất bất ngờ, mà không một người nào có thể đã từng mơ rằng nó sẽ xảy ra trên con đường của họ.

Bạn có thiết tha không? Hãy tìm kiếm điều đó chính giây phút này. Cho dù bạn có thể làm bất cứ điều gì hay bạn có thể mơ những gì; hãy bắt đầu thực hiện điều đó. Tính dũng cảm có một thiên tài, sức mạnh và sự diệu kỳ ở trong nó. Chỉ cần cam kết và trí tuệ dần được hun đúc lên; hãy bắt đầu và sau đó nhiệm vụ sẽ được hoàn tất.

Điểm trung gian vàng của sự dũng cảm

Khi Aristotle viết về lòng dũng cảm, ông đã mô tả nó như một điểm trung gian vàng giữa cách cư xử thiếu suy nghĩ trong một thái cực này và tính nhát gan ở thái cực kia. Tính dũng cảm thật sự nằm ở giữa mức độ. Ông đã xác định rằng sự dũng cảm cũng như khả năng làm chủ và kiểm soát sự sợ hãi đúng cách đúng lúc. Ông đã nói rằng cách để phát triển sự dũng cảm, cũng như bất cứ đức tính nào khác, bằng cách thực thi lòng dũng cảm trong mỗi hoàn cảnh mà ở đó đòi hỏi phải có lòng dũng cảm.

Tất cả nỗi sợ hãi đều được dạy bảo

Chỉ có một điều tốt duy nhất về những nỗi sợ hãi đó là ngăn bạn lại. Tất cả chúng đều được dạy bảo. Do đó, những điều sợ hãi có thể được dạy bảo qua thực tế. Bạn không thể ra đời với bất cứ nỗi sợ hãi nào. Khi bạn được sinh ra, bạn và mọi đứa trẻ khác đã có hai tính cách tuyệt vời. Thứ nhất, bạn hoàn toàn *không sợ hãi*. Trẻ sơ sinh tự nhiên không biết sợ hãi là gì, ngoại trừ sợ hãi việc té xuống và các tiếng động. Thứ hai, bạn hoàn toàn *tự phát*. Trẻ sơ sinh tự bày tỏ sự tự do và cởi mở, không có bất cứ suy nghĩ hay sự quan tâm nào về những gì những người khác nói hay nghĩ.

Nhưng, khi bạn lớn lên, cha mẹ và những người xung quanh bạn bắt đầu dạy cho bạn biết sợ hãi. Họ bắt đầu lập trình những sự sợ hãi trong bạn mà có thể giữ bạn lại trong trong toàn bộ cuộc sống của bạn. Ví dụ, khi bạn bắt đầu khám phá thế giới xung quanh bạn, họ bắt đầu nói những điều như: “Hãy ngừng lại!” “Hãy tránh xa chỗ đó!” “Đừng chạm vào cái đó!” “Đặt cái đó xuống!” “Hãy đi ra khỏi đây!” Và chắc chắn là những từ ngữ tiêu cực có tác động mạnh mẽ nhất trong tất cả là: “Không! Con không thể làm được điều đó!”

Sợ thất bại

Là một đứa trẻ, bất cứ khi nào bạn cố sờ mó, nếm, ngửi, cảm nhận hay tham gia vào một điều gì đó, luôn luôn có một người nào đó nói cho bạn rằng thôi đừng làm điều đó. “Nguy hiểm lắm”. “Con còn quá nhỏ”. “Hãy tránh xa chỗ đó”. Kết quả là lúc còn nhỏ và ở mức độ chưa có ý thức, bạn đã phát triển một niềm tin rằng bạn quá nhỏ và quá yếu ớt không có thể làm bất cứ điều gì mới lạ hay khó khăn. Bạn bắt đầu tin rằng: “Tôi chưa đủ giỏi”.

Chẳng bao lâu sau, bạn bắt đầu phát triển những dấu hiệu sợ hãi thất bại đầu tiên, mà nỗi sợ đó sẽ luôn được biểu hiện trong những từ như: “Tôi không thể!”

Khi bạn khôn lớn, cá nhân bạn kiểm soát về cách xử lý và củng cố tính tiêu cực mà đã được bắt đầu bởi cha mẹ của bạn. Mỗi khi có một điều gì đó mới hay khi sự thử thách xuất hiện, bạn bắt đầu nói với chính mình rằng, “Tôi không thể làm được điều đó”. “Tôi không đủ thông minh”. “Tôi không đủ sáng tạo”. “Tôi chưa được giáo dục tốt”. “Tôi không đủ tốt”. “Tôi không thể”.

Là một người trưởng thành, phản ứng đầu tiên của bạn đối với bất cứ điều gì mới hay khó khăn có thể là nghĩ về một lý do tại sao bạn không thể thực hiện được nó. Nếu bạn không cẩn thận, bạn sẽ phải đi lên phía trước tòa án cuộc đời và trở thành bên nguyên chống lại chính bạn trong trường hợp của chính mình. Ngay lập tức bạn sẽ phải nghĩ về tất cả các lý do tại sao bạn không thể đạt được các ước mơ và các mục tiêu của mình. Bạn sẽ tự nói ra với mình phải làm mọi điều mà bạn cần để có được sự thành công và hạnh phúc mà bạn mong muốn có được nhất. Trước đây, Henry Ford đã từng nói: “Nếu bạn tin rằng, bạn có thể làm được một điều gì đó, hay bạn tin rằng bạn không thể, trong cả hai trường hợp, chắc là bạn đã đúng”.

Sợ bị từ chối

Nỗi sợ chủ yếu thứ hai mà bạn phát triển là nỗi sợ bị từ chối. Nỗi sợ này xảy ra khi cha mẹ bạn tỏ ra yêu thương bạn tùy thuộc vào cách

cư xử của bạn.

Một đứa trẻ cần tình yêu giống như những đóa hoa hồng cần nước vậy. Đứa trẻ cần sự an toàn và sự tán thành nhiều như việc đứa trẻ cần thức ăn, nước và tiện nghi. Đứa trẻ hoàn toàn dễ xúc động và thể hiện mỗi lời nói và cử chỉ một cách xúc động. Nó bị ảnh hưởng nhiều bởi môi trường cảm xúc mà nó lớn lên. Nếu cha mẹ luôn luôn chỉ trích và phản đối bạn vì bạn đã thực hiện hay đã không thực hiện những việc nào đó, bạn sớm nhận thức để thay đổi các cách cư xử của mình để bạn luôn luôn làm những gì bạn nghĩ là bố mẹ bạn mong muốn và sẽ tán thành.

Sự chỉ trích tiêu cực ngăn bạn lại

Nếu bạn lớn lên với nhiều lời chỉ trích và không tán thành, thì khi là một người trưởng thành bạn sẽ thường trở nên*quá nhạy cảm* với những ý kiến của người khác. Bạn sẽ không ngừng tìm kiếm sự tán thành của họ cho dù họ là những người khác giới, những người cùng làm việc, người chủ của bạn hay thậm chí là những người bạn hầu như không biết hay quan tâm đến.

Một vài người bị tổn thương bởi những lời chỉ trích ở thời thơ ấu rằng họ không thể đưa ra bất cứ quyết định nào cả trong đời sống trưởng thành của bạn. Nếu họ nghĩ bất cứ người nào xung quanh họ có thể không đồng ý, thậm chí là những người họ không biết, họ sẽ trở nên tê liệt. Họ hoảng sợ vì gây ra một sai lầm và khiến cho người khác chỉ trích.

Trở ngại kìm hãm hầu hết mọi người lại không bắt đầu được công việc kinh doanh của chính họ, hay thay đổi nghề nghiệp, là sợ bị từ chối hay bị những người khác chế nhạo. Họ sẽ không làm bất cứ điều gì để khỏi bị một người nào khác thích hay không thích họ.

Đáng tiếc, khi bạn không làm bất cứ điều gì, bạn cũng không đạt được bất cứ điều gì. Sự bảo đảm sẽ thất bại lớn nhất là trở nên quan tâm quá mức về sự thất bại ngay từ đầu.

Sợ không được chấp nhận

Nỗi sợ không được chấp nhận được mô tả bằng cảm giác rằng: "Tôi phải!". Nó là cảm giác ép buộc rằng bạn phải thực hiện những điều mà những người khác sẽ tán thành và nó xảy ra cùng một lúc, rằng bạn không thể thực hiện bất cứ điều gì mà những người khác không đồng ý.

Những nỗi sợ vừa phải bị thất bại và bị từ chối không có vấn đề gì. Chúng có thể thúc đẩy bạn thực hiện những gì cần thiết để thành công. Những cảm giác nhẹ nhàng của sự không tương xứng và sự thấp kém có thể hướng bạn đến việc trở thành một mẫu người mà những người khác sẽ ngưỡng mộ và tôn trọng. Theo chiều hướng này, chúng hoạt động như những tác nhân kích thích tích cực cho cách cư xử có tính cách xây dựng.

Những nỗi sợ bị từ chối, khi chúng được biểu lộ trong một nhận xét có giá trị về các cảm giác và các quan điểm của những người khác, có thể hữu ích đối với vị trí của bạn trong xã hội. Ước muốn được mến mộ và được chấp nhận bởi những người khác nằm trong nền tảng cơ bản của sự tôn trọng của chúng ta với nguyên tắc của luật pháp, những cử chỉ nhã nhặn thông thường, các cách cư xử, cử chỉ lễ phép và những chuẩn mực và phong tục xã hội đã làm cho cuộc sống có được sự văn minh.

Aristotle nổi tiếng vì đã nói rằng: "Sự điều độ có trong tất cả mọi việc". Sợ hãi vừa phải không có gì sai miễn là nó không có ảnh hưởng phá hoại nào đến tiềm năng của bạn, nhưng thật không may nó xảy ra với hầu hết mọi người.

Loại trừ những sợ hãi kìm hãm bạn

Cách bạn vượt qua những sợ hãi bị thất bại là: Bất cứ khi nào bạn nghĩ về một người hay một tình huống mà làm cho bạn căng thẳng hay lo lắng, bạn hãy xóa bỏ những cảm xúc đó bằng cách sử dụng *nguyên tắc thay thế*. Bạn lặp đi lặp lại những từ: "Tôi có thể làm được điều đó! Tôi có thể làm được điều đó! Tôi có thể làm được điều đó!"

Để vượt qua nỗi sợ hãi bị từ chối, bạn hãy lặp đi lặp lại với chính bạn: "Tôi không phải! Tôi không phải! Tôi không phải!"

Hãy nói với chính bạn rằng bạn không phải làm bất cứ điều gì mà bạn không muốn và bạn có thể làm bất cứ điều gì bạn thực sự muốn làm. Khi bạn lặp đi lặp lại những lời khẳng định này, bạn sẽ bắt đầu kiểm soát hoàn toàn các cảm xúc của bạn. Bạn không thèm đếm xỉa đến những nỗi sợ có điều kiện của bạn và hình thành sự tự tin của bạn. Bạn bắt đầu trở nên quyết tâm hơn (không thể ngăn lại được).

Giải phóng những năng lượng tinh thần của bạn

Bạn càng hành động một cách gan dạ và bạn càng vận động một cách tự tin về nhiều mặt trong những giấc mơ của bạn, thì các năng lượng tinh thần của bạn sẽ càng hoạt động cho bạn. Bạn sẽ thu hút những người và nguồn lực mà bạn cần để đạt được những mục tiêu của bạn. Bạn sẽ trở nên tích cực và lạc quan hơn. Trí tuệ siêu ý thức của bạn sẽ hoạt động để tác động đến thế giới xung quanh bạn. Bạn sẽ thường xuyên trải qua những may mắn bất ngờ và tính đồng bộ.

Dưới đây là một câu hỏi rất hay đối với bạn mà bạn có thể hỏi để phá tan những rào cản sợ hãi và nghi ngờ đang giữ bạn lại: *Bạn dám mơ ước điều gì lớn nhất nếu bạn biết được rằng mình sẽ không thể thất bại?*

Nếu bạn thực sự muốn có bất cứ điều gì trong cuộc sống, điều đó sẽ là gì? Nếu bạn có thể vung cây đũa thần và thay đổi bất cứ điều gì trong cuộc sống của bạn, bạn sẽ muốn điều gì xảy ra? Bạn sẽ cố gắng làm gì nếu bạn không có bất cứ nhược điểm nào cả? Nếu bạn hoàn toàn được bảo đảm cho sự thành công trong bất cứ một điều lớn lao nào, mục tiêu lớn nhất mà bạn thiết lập cho chính mình là gì?

Hầu hết mọi người đều biết những câu trả lời cho những câu hỏi đó. Nhưng ngay khi bạn nghĩ được câu trả lời, những nỗi sợ hãi sẽ tấn công bạn từ mọi phía. Chúng sẽ xuất hiện giống như một sự tấn

công của những con quỷ tiềm thức, đánh thức những nghi ngờ và nỗi e sợ của bạn và hủy hoại niềm tin rằng bạn có thể thực hiện được những mục tiêu đó của bạn.

Giũ sạch những lời bào chữa của bạn

Dưới đây là một cách hay để kiểm tra những trở ngại tinh thần hay những lời bào chữa mà bạn đã sử dụng trong quá khứ để ngăn chính mình lại. Hãy hỏi chính mình rằng: "*Có một người nào đó, ở bất cứ nơi nào đó đã trải qua cùng những hạn chế như tôi, nhưng cũng vẫn tiếp tục trở thành người thành công hay không?"*

Câu hỏi này bắt buộc bạn phải trở nên thành thật với chính mình. Nó bắt buộc bạn phải đối đầu với những thực tế của tình hình hiện tại của bạn. Câu hỏi này ngay lập tức khám phá ra được những lời bào chữa của bạn cho việc không làm gì và không trở thành những gì mà bạn thực sự mong muốn.

Cho dù lời bào chữa được yêu thích nhất của bạn có thể là gì đi chăng nữa, thì bạn có thể chắc rằng có hàng ngàn người đã từng trải qua những tình huống tồi tệ hơn nhiều so với những gì bạn từng mơ. Tuy nhiên những người này đã tiếp tục đạt được những điều tuyệt vời nhất với cuộc sống của họ. Họ đã tạo ra những đóng góp lớn dành cho gia đình và cộng đồng của họ. Và những gì những người khác đã làm thì bạn cũng có thể làm. Điều gì đang kìm hãm bạn?

Giải phóng sự kìm hãm

Các nhà tâm lý học ngày nay đã nhận định hai nhân tố chính làm cho bạn sợ hãi và hủy hoại sự tự tin của bạn nhiều hơn so với những gì được chứng minh bởi những sự thật trong bất cứ hoàn cảnh nào. Sự kìm hãm đầu tiên về tiềm năng của bạn là cảm giác về tình trạng được dạy bảo vô ích.

Tiến sĩ Martin Seligman thuộc Đại học Pennsylvania, trong một cuốn sách của ông với tựa *Tính lạc quan được dạy bảo,* đã giải thích, dựa trên 25 năm nghiên cứu, chắc chắn rằng 80% hay nhiều hơn

dân số đã có cảm giác về tình trạng được dạy bảo vô ích này, ở mức độ lớn hay nhỏ mà thôi.

Tình trạng được dạy bảo vô ích là cảm giác bạn không có thể làm gì để thay đổi và cải thiện hoàn cảnh của bạn. Bạn cảm giác bị mắc bẫy. Bất cứ khi nào bạn có được một cơ hội thay đổi, bạn nói rằng, "Tôi không thể! Tôi không thể!"

Nhà tâm lý học Abraham Maslow đã nói rằng lịch sử loài người là câu chuyện của những người đàn ông và những người đàn bà *đang đánh giá thấp chính họ*. Lý do bạn ổn định được ít hơn bạn có thể vì bạn đã vô tình chấp nhận rằng có rất ít điều mà bạn có thể làm để thay đổi tình hình. Bạn cảm thấy bất lực.

Giới hạn thực sự duy nhất

Đây không phải là đúng sự thật, bạn có thể tạo ra tương lai của chính bạn, hầu hết không có thiếu sót nào. Bạn có thể mang đến những biến đổi rất đáng kể và đôi khi rất nhanh bằng cách thực hiện những nguyên tắc mà chúng ta đã nói trong suốt cuốn sách này. Sự thật chỉ có những giới hạn về các khả năng của bạn là những điều duy nhất tồn tại trong đầu óc của chính bạn. Hãy nhớ đến những từ nổi tiếng của Napoleon Hill: "Bất cứ điều gì mà bộ óc của con người có thể tưởng tượng và tin tưởng, điều đó có thể đạt được".

Thực ra bạn có thể xác định mục tiêu cho chính mình một cách rõ ràng, hãy viết nó ra giấy và lập một kế hoạch để hoàn thành nó, điều đó có nghĩa là chắc chắn bạn có mọi thứ bạn cần trong con người mình và xung quanh bạn để đạt được mục tiêu đó. Khả năng mô tả những gì bạn thực sự mong muốn có nghĩa là bạn có khả năng đạt được nó, chừng nào mà bạn còn muốn điều đó đủ nhiều và bạn đang sẵn sàng làm việc đủ chăm chỉ. Giới hạn thực sự duy nhất là cường độ khát vọng của bạn.

Vùng thỏa mãn của bạn

Nhân tố thứ hai kìm hãm không để người ta có được thành công lớn và làm cho họ e ngại việc đạt được những mục tiêu cao hơn, là họ

đã mắc kẹt trong một vùng thỏa mãn. Tất cả chúng ta là tạo vật của thói quen. Chúng ta tạo ra các thói quen và sau đó các thói quen đó hình thành chúng ta, cho dù chúng ta không thật sự hoàn toàn hạnh phúc với những kết quả mà chúng ta đang có.

Quy luật Thói quen là một nhân tố may mắn then chốt. Quy luật cho rằng, *cách cư xử của bạn bị thống trị bởi các thói quen của bạn; không có quyết định rõ ràng về phận sự của bạn, hay một số tác nhân kích thích bên ngoài, thì bạn sẽ tiếp tục không ngớt cư xử cùng một lúc như nhau.*

Quy tắc Thói quen là một sự biểu hiện khác của Quy luật Quán tính của Isaac Newton. Ông phát biểu rằng: “Một cơ thể chuyển động thường có khuynh hướng giữ nguyên chuyển động trừ khi được tác động bởi một lực bên ngoài”.

Quy luật này được áp dụng cho các thói quen và cách cư xử của bạn, tức là bạn sẽ tiếp tục thực hiện cùng những điều mà bạn đang thực hiện ngày nay trừ khi một điều gì đó xảy ra thay đổi hướng đi của bạn. Bạn sẽ tiếp tục kết hợp với cùng một người, kiếm được cùng số tiền và sống cùng với một mức độ thành tích. Bạn sẽ không thay đổi cho đến khi bạn đưa ra một quyết định rõ ràng nhằm thay đổi hoàn cảnh của bạn hay trừ khi một điều gì đó xảy ra với bạn mà buộc bạn phải thay đổi.

Điều này giải thích tại sao mất việc, một cuộc hôn nhân hay mối quan hệ tan vỡ, hay sự mất mát hết tiền bạc của bạn trong một cuộc đầu tư thất bại có thể thực sự trở thành một điều tốt. Nó có thể hất bạn khỏi tính tự mãn và vùng thỏa mãn của bạn. Bất cứ một cú sốc nào cũng có thể đánh thức bạn dậy và làm cho bạn nhận ra được những khả năng khác mà bạn có thể có và những phương hướng mà bạn có thể đi vào.

Nguyên tắc “hành động như thể”

Nhà văn Dorothea Brande cảm nhận rằng đây là một trong những nguyên tắc thành công quan trọng nhất. Bà ấy đã viết: “Bất cứ điều

gì mà bạn mong muốn một cách chân thành, *hãy hành động như thể nó không sao thất bại được*, và nó sẽ như thế!"

Thủ tướng Anh, Churchill đã nói rằng: "Cách tốt nhất để phát triển bất cứ phẩm chất nào là làm ra vẻ bạn đã có được phẩm chất đó và hành động phù hợp".

Aristotle cũng đã nói rằng cách tốt nhất để phát triển tính dũng cảm và thể hiện tính dũng cảm trong mọi hoàn cảnh mà nó cần phải có cho đến khi điều đó trở thành một thói quen.

Người dũng cảm và người nhát gan

Dưới đây là một khám phá đã thay đổi cuộc sống của tôi một vài năm trước đây. Tôi nhận thức rõ ràng *mọi người đều sợ hãi*. Bạn sợ hãi và tôi cũng thế với mọi người bạn gặp cũng sợ hãi những điều nào đó. Do điều kiện môi trường của thời thơ ấu, tất cả chúng ta lớn lên với những nỗi sợ hãi khác nhau. Những sự sợ hãi đó đôi khi có ích cho chúng ta, nhưng hầu hết nó thường làm chúng ta tổn thương hay kìm hãm chúng ta lại. Tất cả chúng ta đều có những nỗi sợ hãi.

Nếu mọi người đều sợ hãi, thì sự khác nhau giữa người dũng cảm và người nhát gan là gì? Câu trả lời thật đơn giản, người dũng cảm là người hành động bất chấp những nỗi sợ hãi của mình. Người sợ hãi là người để cho sự sợ hãi lấn át và kiểm soát những ý tưởng, cảm giác và cách cư xử của chính mình.

Trước đây, Ralph Waldo Emerson đã viết rằng một trong những bài học quan trọng nhất ông đã từng học được đó là: "Hãy thực hiện điều làm cho bạn sợ hãi và kết thúc nỗi sợ hãi là lẽ đương nhiên".

Một trong những dấu hiệu của những người dũng cảm là họ đã tạo một thói quen đương đầu với những sợ hãi của họ mỗi khi chúng xuất hiện. Khi bạn đương đầu với một điều gì đó làm cho bạn sợ hãi và bạn tiến đến nỗi sợ đó, thì nỗi sợ đó sẽ giảm bớt và không còn nữa. Nhưng nếu bạn lẩn tránh sự sợ hãi, sự sợ hãi phát triển cho đến khi nó chi phối toàn bộ cuộc sống của bạn. Trước đây, diễn viên

Glen Ford đã từng nói: “Nếu bạn không thực hiện điều mà bạn sợ hãi, thì nỗi sợ hãi sẽ kiểm soát cuộc đời của bạn”.

Mark Twain cũng đã viết: “Sự dũng cảm không thiếu sự sợ hãi; nó kiểm soát sự sợ hãi, thống trị sự sợ hãi”.

Phát triển thói quen dũng cảm

Quy luật Thói quen cho rằng bất cứ điều gì bạn lặp đi lặp lại nó sẽ trở thành một thói quen mới. Nếu bạn tạo một thói quen đương đầu với những nỗi sợ hãi của bạn, thói quen làm điều bạn sợ hãi, thói quen hành động như thể bạn không sợ bất cứ điều gì trong một tình huống khó khắn, thì nỗi sợ của bạn sẽ giảm bớt và sự dũng cảm của bạn sẽ gia tăng. Chẳng bao lâu bạn sẽ đạt đến điểm mà ở đó bạn không còn sợ hãi bất cứ điều gì nữa.

Dưới đây là bài tập cho việc phát triển tính dũng cảm: Hãy lập một bản danh sách về những mơ ước của bạn và sử dụng phương pháp phá bỏ lo lắng trong mỗi một ước mơ và mục tiêu của bạn.

Hãy kẻ một đường chia đôi tờ giấy. Lập một danh sách của tất cả những điều bạn muốn ra phần bên trái của tờ giấy. Ở phần cột bên phải, ngược lại với những mục tiêu của bạn, hãy viết ra những điều tệ hại nhất có thể xảy ra nếu bạn thực hiện ngay việc đạt được mục tiêu đó. Trong hầu hết mọi trường hợp, kết quả tồi tệ nhất có thể sẽ không phải là đều đáng sợ. Bạn sẽ tự hỏi điều gì đang kìm hãm bạn lại.

Sau đó hãy quyết tâm thực hiện ngay một điều gì đó để đạt được một hay nhiều mục tiêu của bạn hơn. Chính hành động thực hiện bước đầu tiên sẽ gia tăng sự tin tưởng và kích thích bạn thực hiện bước tiếp theo và rồi bước tiếp theo nữa. Chìa khóa để bắt đầu phải làm cho bằng được.

Loại trừ sự lo lắng đang kìm hãm bạn

Một trong những triệu chứng của sự sợ hãi là lo lắng. Lo lắng là một hình thức sợ hãi được duy trì liên tục bởi do dự và nghi ngờ. Lo

lắng đã được xác định như sự *tưởng tượng tiêu cực*, hay đặt ra mục tiêu tiêu cực. Đầu óc đang nghĩ và tưởng tượng một cách chính xác về những điều mà bạn không muốn xảy ra. Nhưng khi bạn hành động với những mục tiêu của bạn, những lo lắng của bạn sẽ biến mất và bạn hoàn toàn chú ý vào các kế hoạch mà bạn đang cố hoàn thành. Bạn đang đi đứng trên con đường của bạn!

Người ta luôn lo lắng về tiền bạc thì luôn có những rắc rối về tiền bạc. Những người luôn nghĩ và nói một cách tiêu cực về những người khác thì dường như có những rắc rối trong các mối quan hệ của bạn. Những người thường than phiền về công ty hay công việc của họ rất ngạc nhiên khi nhận thấy rằng họ luôn có những vấn đề với công việc hiện tại của mình. Theo quy luật thu hút, hầu như lúc nào bạn cũng có nhiều hơn bất cứ điều gì bạn nghĩ và nói tới.

Khi bạn lo lắng, bạn thu hút vào cuộc sống của những nhiều điều mà bạn đang lo lắng nhiều hơn. Bạn phải suy nghĩ, nói và tưởng tưởng cẩn thận về những điều mà bạn muốn. Bạn không được nghĩ miên man mãi vào những điều mà bạn không muốn. Bạn phải thực hiện mọi việc có thể để đảm bảo rằng những nguyên tắc và những quy luật tinh thần này đang có tác dụng cho bạn và không phản tác dụng với bạn. Đây là điều cần thiết cho việc tự tạo ra tương lai của chính mình.

Ba bước phát triển sự dũng cảm

Dưới đây là ba bước mà bạn có thể thực hiện lặp đi lặp lại. Bạn phát triển tính dũng cảm của mình bằng cách nào?

Đầu tiên, khi bạn nghĩ về một tình huống mà làm cho bạn sợ hãi vì bất cứ lý do gì, hãy cố nhận ra những điều tồi tệ có khả năng xảy ra như là kết quả của tình huống đó. Khi bạn đã nhận ra điều tồi tệ nhất có thể xảy ra, quyết tâm chấp nhận nó, nếu điều đó xảy ra. Sau đó, bạn có thể thôi lo lắng về nó và không nhớ gì đến nó nữa.

Bạn có thể tập trung tất cả sự chú ý của bạn vào việc thực hiện những điều có thể để đảm bảo rằng những điều tồi tệ nhất không xảy ra. John Paul Getty đã sử dụng triết lý này để trở nên một trong

những người đàn ông giàu nhất thế giới. Khi được hỏi về bí quyết thành công của mình, ông đã nói rằng nó gồm có hai phần. "Đầu tiên", ông nói, "Bất cứ tình huống kinh doanh nào mà bạn đang nghĩ sẽ tham gia vào, hãy xác định điều tồi tệ nhất có thể xảy ra trong tình huống đó".

"Và thứ hai", ông nói "Hãy tin chắc rằng nó không xảy ra!"

Khi bạn đã nhận ra điều tốt nhất có thể xảy ra trong bất cứ tình huống nào, những sợ hãi và lo lắng có khuynh hướng biến mất. Đầu óc của bạn trở nên bình tĩnh và rõ ràng. Sau đó, bạn có thể tập trung tất cả công sức và sự nhiệt tình vào sự thành công hơn là mất thêm thời gian bạn nghĩ đến thất bại.

Dám tiến lên phía trước

Khi tôi tham dự một cuộc thi đấu karaté một vài năm trước đây, tôi đã học được một kỹ thuật quan trọng từ một trong những võ sư hàng đầu trên thế giới. Ông đã dạy tôi rằng nếu tôi bước tới phía đối thủ trong một trận đấu karate, cho dù mỗi lần chỉ có nửa inch thì đối thủ của tôi cũng sẽ bước lùi lại để giữ một khoảng cách tương ứng. Khi tôi đang tiến lên phía trước, 100% công lực và sự tập trung của tôi được dồn tới. Nhưng khi đối thủ của tôi đi lùi lại, thì đến một nửa công lực của anh ấy phải mất đi cho việc phòng thủ và lui về phía rìa của thảm đấu.

Tôi đã hoàn toàn thành công và đạt được giải thưởng trong một vài cuộc thi giành giải vô địch toàn quốc vì tôi luôn tiến lên phía trước, thậm chí ngay cả khi đối đầu với đối thủ giỏi hơn tôi. Điều này đã mang lại cho tôi lợi thế tinh thần và điều đó đã tạo ra tất cả những khác biệt.

Tập trung 100% sức lực của bạn về phía trước cũng mang lại cho bạn một lợi thế quan trọng. Nó có thể cho thấy sự khác nhau quan trọng giữa thành công và thất bại.

Nghĩ về thành công

Một trong những cách tốt nhất để tạo nên được sự dũng cảm của bạn là bạn chú tâm vào tất cả *các phần thưởng và các lợi ích* mà bạn sẽ có được như là kết quả của việc đạt được các mục tiêu của bạn. Hãy viết chúng ra. Hãy thường xuyên nghĩ về chúng. Hãy thuyết phục chính bạn rằng những phần thưởng của sự thành công lớn hơn nhiều so với những cái giá có thể trả cho thất bại nhất thời.

Bạn càng có nhiều lý do cho việc muốn đạt được các mục tiêu của bạn, bạn sẽ càng trở nên tích cực hơn. Bạn càng nghĩ nhiều về những phần thưởng mà bạn có được khi bạn vượt qua những trở ngại trên đường đi của mình, thì bạn sẽ càng có được nhiều sinh lực và sức mạnh. Vì bạn chỉ có thể nghĩ mỗi lần một điều mà thôi, nên nếu bạn đang nghĩ về những phần thưởng của sự thành công thì bạn không thể đồng thời cũng nghĩ về các hình phạt của sự thất bại.

Càng nghĩ nhiều về những điều mà bạn mong muốn, bạn sẽ càng trở nên tích cực hơn. Bạn càng trở nên tự tin hơn, thì bạn sẽ phát triển sự dũng cảm nhiều hơn. Cuối cùng bạn sẽ đạt đến một điểm mà ở đó bạn không còn sợ hãi bất cứ điều gì cả. Bạn sẽ không thể dừng lại được việc đuổi theo các mục tiêu của bạn.

Hãy sẵn sàng làm bất cứ điều gì cần đến

Một trong những nhân tố may mắn quan trọng nhất là *sự sẵn sàng*. Đây là giải pháp để thực hiện bất cứ điều gì cần đến để đạt được mục tiêu của bạn. Tính tự nguyện là một biểu hiện của sự dũng cảm và phụ thuộc vào nó.

Dĩ nhiên, bạn sẽ chỉ thực hiện những gì hợp pháp và trong phạm vi lý trí. Bạn sẽ không thể liều lĩnh vô nghĩa, làm đe dọa cuộc sống của bạn, hoặc không thể thử những việc mà ở đó cái giá phải trả cho sự thất bại là không thể chấp nhận được. Nhưng bên trong đường ranh giới này, tính sẵn sàng làm bất cứ điều gì cần đến thì sẽ đột ngột gia tăng khả năng bạn sẽ đạt được những mục tiêu của mình.

Nhiều người, khi họ đặt ra một mục tiêu cho chính họ, họ sẵn sàng thực hiện hầu hết mọi điều cần đến để đạt được mục tiêu. Nhưng

như vậy chưa đủ. Bạn phải tận tụy hơn với mục tiêu của bạn đến mức bạn sẵn sàng trả bất cứ giá nào, đi đến bất cứ nơi nào và bất kể hy sinh nếu đó là những gì cần đến để bạn xuất phát được từ nơi bạn đang ở đến nơi bạn muốn đến.

Bạn phải trả giá như thế nào để đạt được các mục tiêu của bạn? Bạn có biết không? Những cố gắng liên tục và những hy sinh mà bạn phải có để thành công rực rỡ là gì? Hầu hết mọi người đã không nghĩ được các câu trả lời đối với những câu hỏi này. Họ không có ý kiến gì về cái giá mà họ sẽ phải trả. Khi họ bắt đầu bước trên con đường thành công, chẳng bao lâu sau họ khám phá ra những gì nó phải trả. Sau đó họ đã bỏ cuộc. Họ từ bỏ những giấc mơ của mình. Họ không thực sự sẵn sàng trả giá hoàn toàn. Đừng để điều này xảy ra với bạn.

Hai thành phần của sự dũng cảm

Thành phần đầu tiên của sự dũng cảm là sự sẵn sàng để *bắt đầu*, để hành động theo niềm tin và bạo dạn bước đi một cách liều lĩnh theo hướng của các mục tiêu của bạn dù không có sự bảo đảm thành công. Thành phần thứ hai của sự dũng cảm là sự sẵn sàng để *chịu đựng,* kiên trì và để tiếp tục làm việc lâu hơn bất cứ người nào khác.

Đôi khi, lợi thế lớn nhất mà bạn có thể có chính là sự quyết tâm thành công. Nó có thể là sự quyết định là bạn sẽ không bao giờ bỏ cuộc. Người kiên định và kiên quyết nhất trong bất cứ tình huống cạnh tranh nào là người hầu như luôn luôn chiến thắng.

Tính bền bĩ mang đến cho bạn sự sắc bén

Tính kiên nhẫn, kiên trì và quyết tâm là những đức tính cần thiết làm cho bạn trở thành một người may mắn. Mỗi một thắng lợi lớn thường trải qua hàng tuần, hàng tháng và thậm chí là hàng năm làm việc chăm chỉ mà thường đưa đến rất ít sự thành công. Một người triệu phú tự thành đạt trung bình đã phải làm việc 22 năm để kiếm được từ số tiền ghi vào *bên có* của một tài khoản cá nhân ở ngân

hàng với *số dư* ban đầu bằng zerô trở thành giá trị thực hơn một triệu đôla.

Hầu hết mọi người đều không biết điều này. Nhiều người nghĩ rằng có thể làm giàu một cách nhanh chóng, mà điều này thường hiếm khi đúng. Thay vào đó, nhẫn nại, kiên quyết và quyết tâm, được hỗ trợ bởi sức mạnh ý chí bất khuất và tính bền bỉ không thể bị lay chuyển mà cuối cùng sẽ bảo đảm cho sự thành công của bạn.

Trong một nghiên cứu được tiến hành ở New York về sự định hướng mục tiêu cách đây không lâu, các nhà nghiên cứu đã nhận ra 95% những mục tiêu mà mọi người đặt ra cuối cùng cũng đạt được, miễn là họ không bỏ cuộc.

Lý do quan trọng nhất mà mọi người thất bại không phải do thiếu khả năng hay cơ hội. Họ thất bại vì họ thiếu sức mạnh bên trong để kiên trì trong việc đối đầu với những trở ngại và những khó khăn.

Hãy chuẩn bị cho những thay đổi hoàn toàn

Ngay khi bạn thiết lập một mục tiêu lớn cho chính bạn thì cuộc sống của bạn sẽ thường gặp phải bão tố. Bạn sẽ bị hất tung đi và bị xoay tròn bởi một chuỗi những khó khăn và thất bại không thể lường trước được. Khi bạn đặt ra những mục tiêu mới, lớn hơn, đầy thử thách và lý thú thì trí tuệ siêu ý thức của bạn sẽ thường gây ra những thay đổi trong thế giới xung quanh bạn. Tất cả những thay đổi này sẽ có một điểm chung. Chúng sẽ hiệp lực với nhau để mang đến cho bạn những kinh nghiệm và những cơ hội mà bạn cần để cuối cùng đạt được những mục tiêu mới mà bạn đã thiết lập cho chính mình.

Những câu hỏi vàng

Dưới đây là hai câu hỏi có tác động mạnh mà bạn có thể sử dụng để chuyển từ thất bại thành thành công. Chúng sẽ giúp bạn kiên trì trong việc đối đầu với nghịch cảnh. Tôi gọi những điều này là *những câu hỏi vàng*. Tôi đã học được chúng từ một người triệu phú tự thành đạt và tôi đã truyền đạt chúng cho nhiều người và những

người đó đã sử dụng nó để tự mình trở thành những nhà triệu phú tự thành đạt.

Câu hỏi đầu tiên mà bạn tự hỏi chính mình, cho dù bất cứ điều gì xảy ra là: *“Bạn đã làm được điều gì đúng đắn?”*Hãy phân tích một cách cẩn thận từng sự việc một mà bạn đã thực hiện đúng đắn trong tình huống đó. Ngay cả khi tình huống đó hóa ra là một thảm họa, có những điều nào đó mà bạn đã làm là đáng giá và đáng lặp lại.

Sau đó, hãy tự hỏi mình rằng: *“Tôi sẽ làm gì khác nếu tôi có cơ hội thực hiện tình huống đó một lần nữa?”* Điều này bắt buộc bạn phải nghĩ về những bài học đáng giá trong tình huống này chứa đựng đối với bạn. Nó buộc bạn phải nghĩ về tương lai và những gì bạn có thể làm trong lần sắp tới hơn là nghĩ về quá khứ và những gì có thể đã xảy ra.

Cả hai câu hỏi này cần có những câu trả lời tích cực để bạn rút ra được giá trị cao nhất của mỗi tình huống. Cả hai câu hỏi này đòi hỏi bạn giữ cho đầu óc bạn được tập trung và tương lai có định hướng. Cả hai câu hỏi này giúp bạn có thể học hỏi và phát triển với một tốc độ nhanh chóng hơn.

Khi bạn hỏi hai câu hỏi này, *“Bạn đã làm được điều gì đúng đắn?”* và *“Tôi sẽ làm gì khác nếu tôi có cơ hội thực hiện tình huống đó một lần nữa?”* sau mỗi tình huống, bạn sẽ học được và phát triển hơn trong một vài tháng tới so với một người khác có thể đã học và phát triển trong hai hay ba năm.

Nếu bạn làm việc với những người khác, bạn nên đưa ra xem xét với những câu hỏi này sau mỗi tình huống quan trọng. “Chúng ta đã làm được điều gì đúng đắn trong tình huống này? Chúng ta sẽ làm khác như thế nào vào lần sau?” Bạn sẽ bị ngạc nhiên với những gì bạn có thể biết được. Những ý tưởng và những hiểu biết sẽ giúp bạn tiến lên phía trước nhanh hơn bạn có thể tưởng tượng. Hãy thử nó một lần và tự mình đánh giá.

Sự thất bại xảy ra trước mỗi sự thành công lớn

Một trong những câu trích dẫn yêu thích nhất của tôi là từ Phil Knight của hãng giày Nike. Ông đã nói rằng: “Bạn chỉ có thể thành công vào lần cuối cùng”.

Đây là một lời nhận xét tuyệt vời! Bạn có thể thất bại hết lần này đến lần khác, nhưng tất cả cần đến một sự thành công lớn để xóa bỏ tất cả các sự thật bại trước đây của bạn. Điều này giải thích tại sao nhiều người đàn ông và phụ nữ thành công nhất trong lịch sử cũng đã có những thất bại lớn nhất trong lịch sử.

Thomas Edison, nhà phát minh lớn nhất của thời hiện đại, cũng đã có thất bại lớn nhất trong thế giới phát minh. Ông đã thử nghiệm và đã thất bại nhiều lần trong việc phát triển những sản phẩm khác nhau của ông so với bất cứ nhà phát minh nào khác trong thế kỷ XX.

Nhưng Thomas Edison đã có một cách nghĩ đặc biệt về công cuộc của mình mà tất cả chúng ta có thể thực hiện được. Khi ông bắt đầu công cuộc phát minh, ông đã bắt đầu với niềm tin rằng việc tìm ra giải pháp tốt chỉ là vấn đề thời gian. Sự thành công là chắc chắn sẽ xảy ra. Sự thất bại không thể tùy chọn. Tất cả những gì ông đã làm là loại trừ những cách không có tác dụng cho đến khi chỉ còn lại một cách có tác dụng mà thôi.

Edison đã ghi chép các kết quả của mỗi cuộc thí nghiệm thật cẩn thận. Ông rút ra mỗi bài học mà ông có thể học được từ mỗi cuộc thí nghiệm mà những bài học đó có thể được áp dụng cho những thí nghiệm tiếp theo. Ông giàu suy tư và có phương pháp. Ông không mắc phải những sai lầm mà ông đã học được ngay từ lần đầu.

Cho rằng thành công chắc chắn xảy ra

Thực hành phương pháp này với chính bạn. Bắt đầu với giả định rằng thành công cuối cùng của bạn được bảo đảm. Cho dù bạn có bất cứ thất bại hay khó khăn nào, hãy quyết tâm rút ra mỗi bài học cần thiết từ chúng. Hãy nghĩ và viết ra giấy. Hãy ghi chú một cách cẩn thận. Phân tích từng hành động một của bạn và viết ra những gì

bạn đã học được từ tình huống đó. Khảo sát lại những bài học sao cho bạn không mắc phải nữa.

Thomas J. Watson Jr., chủ tịch của IBM, trước đây đã từng nói: "Chúng tôi không bận tâm nếu người mắc sai lầm có ở đây. Việc mắc sai lầm chỉ là điều rất bình thường và tự nhiên. Nếu bạn không mắc sai lầm, bạn sẽ không cố làm việc chăm chỉ hơn nữa. Nhưng những gì không được tha thứ, là mắc cùng một sai lầm hơn một lần vì bạn đã không học được gì từ nó".

Chuẩn bị cho sự kiểm tra về tính kiên trì

Emerson đã từng nói: "Chúng ta không thể đạt được bất cứ một điều to lớn nào mà không có sự nhiệt tình". Chúng ta có thể diễn giải bằng cách nói rằng chúng ta không thể đạt được bất cứ một điều gì to lớn mà không có sự kiên trì. Sự phát triển của tính kiên trì là cái giá mà bạn phải trả để có được kiểu sống phù hợp với bạn.

Không một người nào đã từng đạt được những điều lớn lao mà không trải qua *sự kiểm tra về tính kiên trì*. Nó giống như một bài tập mà bạn phải vượt qua hết lần này đến lần khác. Bạn chỉ có thể tiến lên phía trước trong cuộc sống và sự nghiệp của bạn khi bạn phát triển các mức độ kiên trì ngày càng cao hơn. Phẩm chất này là một trong những nhân tố may mắn!

Hầu hết mọi người đạt được những thành công lớn nhất của họ không cách xa nơi người khác đã bỏ cuộc đến một bước chân. Nhưng vì họ đã kiên trì nên cuối cùng họ đã có được những bước đột phá. Hãy tiếp tục nhắc nhở chính bạn rằng bạn có thể chỉ cách sự thành công chỉ một bước chân mà thôi. Hãy nhớ bài thơ:

Đừng từ bỏ dù cho nhịp bước dường như chậm lại;

Bạn có thể thành công sau lần thất bại.

Và bạn không bao giờ biết được mình gần với thành công đến đâu,

Thành công có thể ngay bên mà dường như còn quá xa.

Đôi khi sự thất bại lớn nhất của bạn có thể là nguồn sức bật cho thành công lớn nhất của bạn. Đôi khi sự thất bại hoàn toàn của một ý tưởng hay một sự nghiệp là miếng cuối cùng của trò chơi ghép hình mà có thể cho bạn tạo ra một bước đột phá để bạn đạt được mục tiêu vào lần cuối.

Tính kiên trì và tính ngoan cố

Có một sự khác biệt giữa tính kiên trì và tính ngoan cố. Tính kiên trì là một đức tính kiên nhẫn đối với một mục tiêu cụ thể trong việc đối đầu với những trở ngại và những khó khăn mà chắc chắn xảy ra. Tính kiên trì đòi hỏi bạn phải luôn linh động liên quan đến biện pháp để duy trì mục tiêu. Bạn hãy luôn luôn để mắt đến mục tiêu đó. Bạn luôn biết rằng nơi bạn sẽ đến. Nhưng bạn sẵn sàng quay lại, thay đổi và thử nhiều cách khác nhau để đến được đó. Bạn không bao giờ được bỏ cuộc.

Tính ngoan cố là một điều khác. Nó là tính chất mà bạn biểu hiện khi bạn công khai chống đối với sự thật. Bạn cố làm cho một điều gì đó có tác dụng mà rõ ràng là không thể thực hiện được. Rõ ràng là bạn không chống lại được. Đúng là bạn không thực tế hoặc không thành thật với chính mình và với hoàn cảnh.

Bạn phải nhắc nhở chính bạn về những sự khác nhau giữa tính kiên trì và tính ngoan cố trong khi bạn tiếp tục thực hiện những mục tiêu của bạn. Bạn nên chắc chắn rằng tính kiên trì đang hướng bạn về phía trước chứ không phải là tính ngoan cố.

Trở thành người quyết tâm

Bạn trở nên quyết tâm bằng cách không chịu dừng lại. Bạn phát triển các đức tính cam đảm và kiên trì bằng cách thể hiện những đức tính này bất cứ khi nào chúng cần đến. Mục tiêu của bạn là đạt đến điểm mà ở đó bạn tin vào chính mình với quyết định và sự tin tưởng rằng không có bất cứ điều gì có thể ngăn bạn lại hay giữ bạn lại phía sau trong một thời gian dài. Đó là nơi sự kiên trì là thật quan trọng.

Bạn càng kiên trì, bạn càng tin tưởng vào chính bạn và bạn càng tin tưởng vào chính mình thì bạn càng kiên trì. Thực ra sự kiên trì của bạn là thước đo của bạn về việc bạn tin tưởng vào chính mình như thế nào và khả năng thành công của bạn. Bạn có thể gia tăng niềm tin của bạn vào khả năng thành công của mình bằng cách làm như thể sự thành công của bạn đã được bảo đảm, chỉ cần bạn vẫn tiếp tục thực hiện.

Kỷ luật tự giác trong hành động

Tính kiên trì là một sự kỷ luật tự giác trong hành động. Mỗi khi bạn kiên trì trong việc đối đầu với những điều bất lợi, thì bạn sẽ làm cho tính kỷ luật tự giác của bạn trở nên mạnh mẽ hơn. Bạn hình thành tính cách của bạn. Bạn trở nên mạnh mẽ hơn và có khả năng thể hiện tất cả những đức tính tốt và giá trị khác tốt hơn. Bạn thu hút những người hữu ích và những tình huống vào cuộc sống của bạn. Mức độ kỷ luật tự giác của bạn càng lớn thì khả năng bạn trở nên kiên trì trong việc vượt qua những trở ngại và khó khăn ngày càng lớn hơn.

Do mối quan hệ trực tiếp giữa tính kỷ luật tự giác và lòng tự trọng, nên bất cứ khi nào bạn khép mình vào kỷ luật, bất cứ khi nào bạn ép chính mình thực hiện những điều mà bạn biết bạn nên làm, bạn sẽ cảm thấy tốt hơn về chính bạn. Bạn thích và tôn trọng chính mình hơn nữa. Bạn trở nên tự tin và lạc quan hơn. Bạn trở nên quả quyết hơn. Cuối cùng bạn trở thành người không có gì có thể ngăn lại được.

Khi bạn phát triển hai đức tính song hành với nhau gồm tính can đảm và tính kiên trì, bạn sẽ bắt đầu trải qua sự may mắn theo các cách mà bạn chưa bao giờ nghĩ là có thể. Bạn càng thể hiện tính cam đảm và tính kiên trì, thì bạn càng trở thành người tự tin hơn. Nếu phần đầu của thành công là “tính can đảm” thì phần thứ hai sẽ là “tính kiên trì”. Khi bạn bắt đầu hướng đến mục tiêu của bạn, bạn quyết tâm trước rằng bạn sẽ không bao giờ từ bỏ cho đến khi bạn đến được đó.

Cả thành công và may mắn là có thể dự đoán được. Chúng không tình cờ xảy ra. Mục tiêu của bạn là làm cho những nguyên tắc và quy luật tự nhiên có tác dụng đối với bạn. Mục tiêu của bạn là phải thực hiện mọi điều có thể để gia tăng lợi thế cho bạn. Bạn phải thực hiện mỗi ngày để phát triển lợi thế sắc bén của tính cam đảm và tính kiên trì có thể làm cho bạn hoàn thành những điều xuất chúng trong việc tạo ra tương lai của chính bạn.

Bài tập thực hành

Những gì bạn cần thực hiện:

1. Quyết tâm đương đầu với những nỗi sợ hãi của bạn cho dù chúng là gì đi chăng nữa cho đến khi bạn làm chủ được chúng và phát triển thói quen dũng cảm.

2. Tạo ra một lời cam kết hoàn toàn không thể thay đổi được với các mục tiêu của bạn và quyết tâm trước rằng bạn sẽ không bao giờ từ bỏ.

3. Phá bỏ những ràng buộc của tình trạng được dạy bảo vô ích bằng cách giảm những từ như *Tôi không thể* từ vốn từ vựng của bạn. Thay vào đó, hãy tiếp tục nhắc nhở chính mình “Tôi có thể làm điều đó! Tôi có thể làm điều đó!”

4. Phân tích điều tồi tệ nhất có thể xảy ra trong bất cứ tình huống lo lắng nào, kiên quyết chấp nhận nó nếu nó xảy ra và sau đó làm mọi thứ để chắc chắn rằng nó không xảy ra.

5. Trở thành người không có gì có thể ngăn cản được bằng cách quyết tâm trước rằng bạn sẽ không bao giờ dừng lại cho đến khi bạn đạt được mục tiêu của mình; hãy nhớ rằng không ai có thể ngăn bạn lại trừ chính bạn.

6. Hãy biến thất bại thành thành công bằng việc luôn hỏi rằng: “Tôi đã làm được điều gì đúng đắn?” và “Tôi sẽ làm gì khác vào lần tới?”

7. Thúc đẩy chính bạn hành động một cách dũng cảm và kiên trì bất khuất với những bài thơ và những câu trích dẫn truyền cảm hứng cho bạn tiến lên phía trước, cho dù bất cứ điều gì xảy ra.

Lời kết

Hãy làm cho cuộc sống của bạn thành một kiệt tác

Bí quyết lớn nhất của sự thành công là không có các bí quyết thành công nào cả. Từ sự khởi đầu của lịch sử đã được ghi chép lại, các nguyên tắc của sự thành công đã được phát hiện đi phát hiện lại hết lần này đến lần khác. Một lần nữa, dưới đây là các nguyên tắc đó:

Nguyên tắc 1: Khả năng của bạn là vô tận

Hãy kiểm soát hoàn toàn trí tuệ của bạn và nhận biết cách để giải phóng các sức mạnh đặc biệt của bạn nhằm lôi cuốn những gì bạn mong muốn vào cuộc sống của bạn.

Nguyên tắc 2: Sự rõ ràng mang tính quyết định then chốt

Bạn phải tuyệt đối rõ ràng về những điều mà bạn muốn đạt được và mẫu người mà bạn muốn trở thành.

Nguyên tắc 3: Kiến thức là sức mạnh

Hãy học hỏi mọi điều bạn cần biết để trở thành một chuyên gia trong lĩnh vực của mình. Hãy liên tục đọc sách, lắng nghe các chương trình audio và tham gia vào mọi khóa học mà bạn có thể để luôn dẫn đầu so với những người cạnh tranh với bạn.

Nguyên tắc 4: Sự thành thạo là kỳ diệu

Giải quyết những khó khăn ngày hôm nay để trở nên hoàn toàn xuất sắc về những gì bạn làm. Phát triển các kỹ năng của bạn đến một mức cao và quyết tâm trở thành một trong những người đứng đầu thuộc 10% trong lĩnh vực của bạn. Điều này sẽ giúp ích cho bạn nhiều hơn bất cứ điều gì khác.

Nguyên tắc 5: Thái độ là điều quan trọng nhất

Trở thành một người hoàn toàn tích cực, vì thế mọi người sẽ thích bạn và muốn được ở xung quanh bạn đồng thời giúp đỡ bạn. Hãy suy nghĩ và chỉ nói về những điều bạn muốn, không chịu nghĩ hay nói về những điều mà bạn không muốn.

Nguyên tắc 6: Các mối quan hệ là nhân tố cần thiết

Phát triển một chiến lược cho việc mở rộng mối quan hệ với các đối tác và tăng cường các mối quan hệ then chốt trong mọi lĩnh vực của cuộc sống của mình. Bạn càng biết được nhiều người và nhiều người thích bạn, thì nhiều cánh cửa hơn sẽ được mở dành cho bạn.

Nguyên tắc 7: Những vấn đề về tiền bạc

Hãy tạo một thói quen tiết kiệm tiền. Hãy bắt đầu với 1% của mức thu nhập, sau đó dần dần xây dựng lên 10%, 20% và 30%. Một người có số tiền trong ngân hàng sẽ thu hút được nhiều cơ hội và có vận may hơn so với những người luôn luôn sạch túi.

Nguyên tắc 8: Bạn là một thiên tài

Giải phóng tính sáng tạo bẩm sinh của bạn bằng cách luôn luôn tìm kiếm các phương cách để đạt các kết quả nhanh hơn, tốt hơn và rẻ hơn. Không có một vấn đề nào mà bạn không thể giải quyết được, và không có mục tiêu nào mà bạn không thể đạt được bằng cách áp dụng sức mạnh trí tuệ một cách lạ thường của bạn.

Nguyên tắc 9: Những kết quả xác định các giải thưởng

Tập trung một cách chuyên tâm vào việc có được các kết quả quan trọng nhất có thể thực hiện được trong mọi việc bạn làm. Không ngừng tập trung vào các ưu thế cao nhất của bạn, vào việc sử dụng thời gian có giá trị nhất, mỗi phút trong ngày.

Nguyên tắc 10: Nắm bắt thời cơ

Phát triển thói quen có định hướng theo hành động, một giá trị cần thiết của những người thành công. Hãy tiến lên, hãy hành động, hãy

tiến nhanh lên phía trước. Thực hiện với ý thức về sự cấp bách. Liên tục vận động không ngừng theo hướng các mục tiêu của bạn.

Nguyên tắc 11: Tính cách có giá trị

Trở thành một người hoàn toàn tốt. Bạn càng trở thành một người tốt hơn ở bên trong con người mình bằng cách luyện tập những đặc trưng của tính cách mà bạn khâm phục và kính trọng nhất, chất lượng cuộc sống ở bên ngoài của bạn cũng sẽ tốt hơn.

Nguyên tắc 12: Cơ may ủng hộ cho những người dũng cảm

Hãy can đảm để bắt đầu và sự kiên trì để tiếp tục. Quyết tâm trước rằng bạn sẽ không bao giờ bỏ cuộc.

Khi bạn kết hợp những nhân tố này lại với nhau, bạn sẽ trở thành một người hoàn toàn tự tin, tương lai nổi bật, rất mạnh mẽ, đáng yêu, có tài, khôn khéo, thông minh và lạc quan. Bạn sẽ trở thành một người hoàn toàn có quyết tâm. Bạn sẽ bắt đầu trải qua sự may mắn trong mỗi một lĩnh vực trong cuộc sống của bạn. Bạn sẽ đạt được mọi mục tiêu mà bạn đã từng đề ra cho chính mình.

Sau này, khi mọi người nói rằng bạn *may mắn*, bạn có thể mỉm cười một cách khiêm nhường và đồng ý rằng bạn quả thật là may mắn. Nhưng trong thâm tâm mình, bạn biết rằng: Nó không phải là may mắn gì cả. Bạn đã thực hiện tất cả điều đó bằng chính sức lực của mình!

Về tác giả

Tiêu điểm của Brian Tracy: Việc huấn luyện và cố vấn tiên tiến

Brian Tracy mang đến một chương trình huấn luyện từng nhóm cá nhân ở San Diego dành cho những nhà doanh nghiệp, những chuyên gia và những người bán hàng hàng đầu. Trong chương trình này, bạn học được cách để tăng gấp đôi năng suất, đơn giản hóa cuộc sống, và giảm gấp đôi thời gian của bạn.

Bạn hoàn thành một tiểu sử mô tả tính cách chi tiết giúp bạn nhận ra những mặt mạnh quan trọng của bạn, những lĩnh vực yêu thích và những bước mà bạn có thể tiến hành để trở nên có ảnh hưởng hơn trong việc đạt được những kết quả quan trọng nhất của bạn. Sau đó bạn học được một quá trình lập kế hoạch chiến lược mang tính cá nhân của bạn, từng bước một sẽ cho phép bạn kiểm soát hoàn toàn thời gian và cuộc sống của chính mình.

Bạn học cách để phát triển sự rõ ràng tuyệt đối trong mỗi một lĩnh vực quan trọng của sự nghiệp, gia đình, tài chính và sức khỏe. Bạn học cách để thiết lập và đạt được những mục tiêu then chốt, làm đơn giản hóa cuộc sống, làm giảm đi nhiều thời gian với gia đình và tăng khả năng cá nhân của bạn lên đến mức tối đa. Phải học cách để nhận biết những cơ hội quan trọng trong cuộc sống và cách để có được cơ hội với chúng.

Trong suốt chương trình, bạn sẽ gặp gỡ với Brian Tracy trọn một ngày, ba tháng một lần. Nhờ vào kết quả của một quá trình thực hành tự lý giải về bản thân có tác động mạnh mẽ, bạn sẽ nhận ra những điều bạn làm tốt hơn bất cứ điều nào khác. Bạn sẽ học được cách để vượt trội hơn trong các hoạt động có ích nhất cho bạn.

Bạn sẽ học được cách để chuyển giao, cung cấp và loại trừ những nhiệm vụ và những hoạt động đóng góp rất ít cho thành tích của

những mục tiêu sự nghiệp và mục tiêu kinh doanh quan trọng nhất của bạn.

Bạn học cách để quyết định những năng lực đặc biệt và cách để tập trung cũng như chú ý đến những hoạt động then chốt có thể di chuyển bạn lên phía hàng đầu trong lĩnh vực của mình.

Ai là người nên tham dự?

Chương trình này được thiết kế dành cho các nhà doanh nghiệp, giám đốc, những người bán hàng hàng đầu thành công, những người muốn tiến lên mức kế tiếp trong sự nghiệp và trong cuộc sống cá nhân của họ.

Các buổi huấn luyện nhỏ và mang tính cá nhân với cơ hội phong phú dành cho việc tương tác và động não với những người thành công khác. Bạn học cách để phát triển kế hoạch chiến lược mang tính cá nhân của chính bạn, cách để thực hiện kế hoạch của bạn với những mục tiêu hàng ngày, hàng tuần và hàng tháng, và cách để cập nhật hóa kế hoạch của bạn khi bạn tiến lên phía trước.

Nếu bạn có đủ khả năng tham dự chương trình này (thu nhập tối thiểu là 100.000 đôla mỗi năm), bạn sẽ học cách để áp dụng *Phương pháp Tiêu điểm* vào từng phần của công việc và cuộc sống cá nhân của bạn. Bạn sẽ tạo được nhiều sự tiến bộ hơn trong một năm so với một người nào khác có thể sẽ thực hiện trong vòng mười năm.

Chương trình huấn luyện tiêu điểm cao cấp qua điện thoại

Chúng tôi mang đến một chương trình huấn luyện qua điện thoại cao cấp 12 tuần tập trung mà bạn có thể thực hiện thuận lợi ở nhà hay văn phòng. Bạn làm việc với một chuyên gia huấn luyện, người đã có nhiều năm kinh nghiệm trong việc giúp đỡ mọi người có được hầu hết mọi điều khỏi chính họ và cuộc sống của họ.

Bạn nhận được một hướng dẫn nghiên cứu 410 trang với 12 phần chi tiết cọng với một đề cương hoàn chỉnh của một chương trình

trên audio dành cho bạn xem lại. Mỗi tuần, bạn hoàn thành một buổi học và trả lời một vài câu hỏi để chuẩn bị cho cuộc họp mặt trên điện thoại với huấn luyện viên của bạn. Sau mỗi buổi huấn luyện bạn trình bày một kế hoạch hành động dành cho tuần kế tiếp mà điều đó giữ cho bạn tiến lên phía trước.

Trong suốt quá trình huấn luyện của chương trình này, bạn học cách để thiết lập và đạt được các mục tiêu trong mỗi phần công việc và cuộc sống cá nhân của bạn. Bạn học cách để nhận biết các hoạt động có giá trị và thú vị nhất của bạn, cách để từ bỏ và giảm bớt tất cả những điều mà làm cản trở cuộc sống của bạn.

Bạn học cách để sàng lọc ra, đơn giản hóa, tăng lên mức cao nhất và nhân các kết quả của bạn. Với mỗi giai đoạn, huấn luyện viên sẽ hướng dẫn và khuyên bạn để giúp bạn nhận ra ngày càng nhiều hơn khả năng của bạn. Vào cuối tuần 12, bạn sẽ trở thành người thực hiện trong một mức độ hiệu lực cao và sự thỏa mãn cá nhân.

Để có thêm thông tin hay để đăng ký cho chương trình huấn luyện qua điện thoại dành cho cá nhân hay trực tiếp lần tới, hãy vào trang web www.briantracy.com và nhấp chuột vào phần Huấn luyện hay gọi điện thoại đến số 858-481-2977. Chúng tôi sẽ gởi đến cho bạn một tài liệu trọn gói hoàn chỉnh.

Để đăng ký Brian diễn thuyết, xin hãy liên lạc:

Brian Tracy

Brian Tracy International

462 Stevens Avenue, Suite 202

Solana Beach, CA 92075

Phone: 858-481-2977, ext. 17

Fax: 858-481-2445

Email: briantracy@briantracy.com

Về tác giả

Brian Tracy là một trong những diễn giả và nhà tư vấn về sự phát triển nghề nghiệp và cá nhân thành công nhất trên thế giới. Mỗi năm ông nói chuyện với khoảng 450.000 người ở Mỹ và ở nước ngoài. Các tập đoàn khách hàng của ông gồm có IBM, McDonnell Douglas, Arthur Andersen, the Million Dollar Round Table và nhiều hơn nữa. Brian Tracy cũng là tác giả của các cuốn sách bán chạy như Maximum Achievement, Advanced Selling Strategies, The 21 Success Secrets of Self-Made Millionaires, Eat That Frog, và The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success. Công ty của ông ấy, Brian Tracy International (www.briantracy.com), có trụ sở tại San Diego, California, với các chi nhánh trên toàn nước Mỹ và ở 31 quốc gia.